はじめての経営セミナー、出るならこれだ!

売上1億円未満の塗装会社の20代30代経営者が成功する方法

ゲスト講師

37歳
創業4年
営業独立から
売上6億円
株式会社GROWHOME
代表取締役 伊藤 正俊 氏

ゲスト講師

28歳
創業5年
一人親方から
売上5億円
株式会社Luxst
代表取締役 寺田 翔馬 氏

塗装業界 営業集客 決定戦

豪華4名のゲストが語る!

ゲスト講師

31歳
創業5年
6店舗出店
売上4.8億円
株式会社将輝建工(メイクハウス)
代表取締役 鎌田 将輝 氏

30歳
創業7年
3年で売上3倍
売上5億
株式会社リフレクト
代表取締役 鈴木 敬大 氏

ゲスト講師

塗装工事業績アップセミナー2025

お問い合わせNo.S122452

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

オンライン開催

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 122452

鎌田氏

本日は皆さん、お集まりいただきありがとうございます！香川県丸亀市で塗装専門店をやっている株式会社将輝建工の鎌田です。**元々訪問販売メイン**でやっていたのですが、反響型の塗装事業に参入して、ショールームも今では2店舗、**全体では6店舗**構えています。鈴木社長から順番に自己紹介をお願いします。

ありがとうございます。千葉県船橋市で株式会社リフレクトを経営している鈴木です。私は**元々は塗装職人**だったんですが、今は経営者として奮闘しています。寺田社長も元々職人だったとお聞きしていますので、親近感がわきます。

鈴木氏

寺田氏

鈴木社長も元々職人だったんですね、私の場合は**防水職人の一人親方からの立ち上げ**です。23歳の頃に東京都江戸川区で防水会社の株式会社LUXSTを立ち上げ、下請け特有の悩みから1年で塗装事業の元請けに転換して今に至ります。

皆さん背景が結構違いますね。私は福岡県北九州市に株式会社GROWHOMEを立ち上げた伊藤です。私の場合は**営業として独立**したのがきっかけで、**4年で年商6億円**を達成しました。

伊藤氏

起業直後の悩み

鎌田氏

皆さん、すごい経歴をお持ちで…！今日はそれぞれの「業績アップストーリー」をざっくばらんに語り合いたいと思います。まずは、寺田さん、23歳で起業ってかなり若いですよね？

そうですね（笑）。元々職人として働いていたんですが、**「もっと自由に、自分のやり方でやってみたい！」**って気持ちが強くなって。それで、勢いで起業しちゃいました。

寺田氏

最強の営業集客決定戦　特別対談レポート

伊藤氏

若くして起業って、すごい行動力ですね！私は営業から独立したのが33歳の時だったので驚きです。ちなみに起業したての頃の悩みってどんなものがありましたか？それだけ若い年齢での起業だと色々とあると思うのですが。

元々小さい事務所からスタートしたのですが、**立ち上げ当初は悩みばかり**でしたね。挙げだしたらきりがないのですが、パッと思いつくだけでも**下記のような悩み**は毎日のように抱えていました。

寺田氏

①粗利率が低い（20%取れれば良い方）
②資金繰りが火の車（90日後の入金はザラ）
③元請け会社の工期が短い（300㎡の防水を5日で仕上げてくれ・・・）
④仕事の受注が不安定（設立当初は、1カ月間仕事が何もない事も・・・）
⑤ワケの分からない理不尽な要求をされる（施工の粗探しで減額要求）
⑥担当者へのゴマすりを続けなければいけない（仕事がなくなる不安・・・）
⑦クレームは全て自社の責任にされる（担当者によってですが・・・）

鈴木氏

下請け特有の悩みって感じですね。私も職人当時はそういった悩みありましたね。今の寺田社長見てるとあまり想像できませんね。変わったきっかけって何かあったんですか？やっぱりショールーム出店ですか？私のところはそうでしたね。

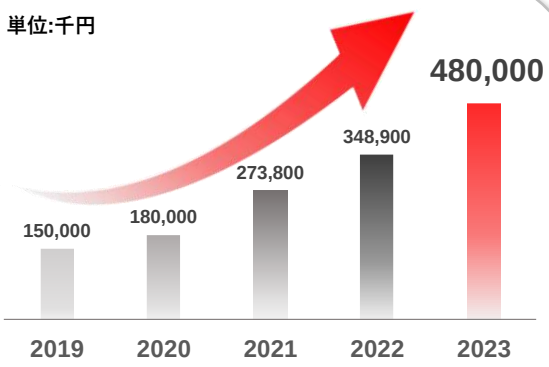
そうですね、思い切って**塗装の元請けに切り替えてショールーム構えた**ことだと思います。今ではテレビの取材入るくらい認知されるようになりました。当初の悩みが嘘のようでした。

寺田氏

飛躍のきっかけ

鎌田氏

テレビの取材ですか、凄いですね！私は、塗装ビジネス研究会に所属してすごい企業がたくさんいる中で**ベンチマークさせていただいたのがきっかけ**でした。2020年から伸びていき、お陰様で**2023年度の最優秀賞を受賞できた**ことがさらに大きな自信になりました。80社以上も所属している研究会で認められたことで、さらに事業を拡大しようというモチベーションに繋がりました。



素晴らしいですね！凄い伸び方されているので、最優秀賞受賞されたのも納得ですね。
何か特別な取り組みをされたんですか？

伊藤氏

鎌田氏

ありがとうございます！元々訪問販売から始めたのもあり、ショールーム構えるにあたって地域密着はすごく意識しましたね。**WEBの口コミ集めは特に意識していて**、いかに完工引き渡し時にその場で書いてもらうかを徹底しました。飲食店等とは違って勝手に集まるというわけでもなかったので。

分かります、口コミ・評判はすごく大事ですよね。私のところもかなり意識していますけどなかなか口コミ書いてもらうのに苦戦しています。紹介なども多いんですか？

伊藤氏

鎌田氏

むしろチラシ等の新規問合せよりも**現場の近隣や紹介等の方が安定**しているくらいですね。**ショールーム効果や口コミ効果のおかげ**ですね、訪問販売一本の時には考えられませんでした。

鈴木氏

なるほど、私たちは、元職人としての知識を活かして、**高品質な施工**を提供することにこだわっています。最終的には評判につながると思っています。お客様に「安心してお任せできる」と感じていただけるよう、丁寧な説明と施工を心掛けています。

品質はもちろんですが、スピード感も大切です。お客様の要望に迅速に対応することで、満足度向上に繋がると思います。そのため、社内体制の整備やDX化にも積極的に取り組んでいます。

伊藤氏

寺田氏

確かに、お客様のニーズは多様化しているので、それに対応できる柔軟性も必要ですね。僕たちは、お客様一人ひとりの要望に合わせたプランを提案できるよう、常に新しい情報や技術を習得するよう心掛けています。

皆さん、本当に勉強になります！
皆さんと一緒にセミナーで話をさせていただくのが今からすごい楽しみです。皆さんの具体的な取り組み内容なんかも是非持ち帰って即実践しようと思います。

鎌田氏

レポートをお読みいただいた皆様への特別なご案内

塗装工事業績アップセミナー2025

☑どうやったら売上があげられるのか分からない
☑業界トップレベルの成長企業の話を直接聞きたい
☑塗装業界の最新事例が知りたい
☑若くして会社を大きくしている経営者の話を聞きたい
☑何から始めるか決断のヒントにしたい

このような経営者の皆様
必ず助けになるセミナーです。

今回だけ聞ける！圧倒的成長企業の特徴をご紹介！

ポイント①

積極的な初期販促投資！
チラシ×WEB×ショールーム

事業参入直後は認知獲得のため、積極的な初期販促投資を行っています。
チラシだけ、WEBだけ、ショールームだけでは問い合わせされなくなっています。**3つを連動性を持たせた初期投資**が成長のポイントになっています。

ポイント②

地域密着・高品質施工に根付いた評判・口コミの数と質

地域密着の塗装専門店で、高品質施工へのこだわりから獲得できる評判・口コミ。
口コミを見ずに問い合わせするお客様はほとんどいないので、**高い満足度とその満足度をきっちりと記載いただく**ことが急成長できるかの鍵になっています。

ポイント③

最新時流を知り、適応するベンチマーク先を持っている

コロナ禍以降特に、業界動向も急激に変動しています。
その中でうまくいっていう企業ももちろんあります。
自分たちがやろうとしていることはほとんど全国のどこかの企業が既にやっています。
時流を知り、そういった取り組みでうまくいっている企業の取り組みを知り、自社に持って帰り実践する。
知る場を持てている企業が成長しています。

急成長企業の秘訣を聞きたい方！
今すぐお申込みを！ お申込みはこちら

ゲスト企業の対談レポートはいかがでしたでしょうか。セミナー当日は具体的にどのような取り組みをされて伸ばされているのかを具体的な内容に絞ってお伝えします。

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
伊藤遥己

今回のセミナーは業績向上の可能性が極めて高いビジネスモデルですので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者”に参加していただきやすい料金設定としました。
一般の方でも、なんと１名様わずか11,000円(税込）です。

今回はオンライン開催のため、話は聞きたいけど東京まで行くのはちょっと・・・と思っていた方もお気軽にご参加ください。

実践すれば年間数億円の売上につながるノウハウですから正直、破格の料金です。通信環境の都合により各日程20名様限りとさせていただきます。お早目にお申し込みください。

また、本セミナーではビジネスモデル導入に向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば、ご一緒に参加されることを強くお勧めします。

たった半日のセミナーを活用して急成長できるパターンを作り、業績アップに直結する成果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか。是非このチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

セミナー翌日からすぐに使える超実践的な事例・ノウハウ・全てをお伝えします！

講演内容＆スケジュール

塗装工事業績アップセミナー2025

2025年2月 5 日（水）
2025年2月 8 日（土）　13：00～15：30　オンライン開催
2025年2月13日（木）　（ログイン開始　開始時刻30分前～）

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/1名様　会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)/1名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

【申込期日】　・銀行振込み：開催日6日前まで　／　クレジットカード：開催日4日前まで　※祝日や連休により変動する場合もございます

講座	講師・内容紹介
第1講座	**【今取り組むべき!!】塗装業界元請けビジネスモデル大公開** 講師　伊藤 遥己　株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 ポイント　今、業績が伸びている塗装会社が取り組んでいる成功ノウハウをお伝えいたします。
第2講座	**若手社長が短期間で会社を急成長させたポイント大公開** 講師　鎌田 将輝氏　株式会社将輝建工 代表取締役 鈴木 敬大氏　株式会社リフレクト 代表取締役 寺田 翔馬氏　株式会社Luxst 代表取締役 伊藤 正俊氏　株式会社GROW HOME 代表取締役 ポイント　急成長企業4社の社長が、創業から数年で5～6億円まで伸ばしたポイントを実際の経営内容に触れながらお話しいただきます。
第3講座	**業績を今日からあげるポイント** 講師　東海 聡大　株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ　マネージャー ポイント　本日のセミナーを落とし込むための具体的な方法をご紹介

お申込みは今すぐ右のQRコードから！（スマホカメラで読み取れます）

右記QRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。
クレジット決済が可能です。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122452

船井総研 122452

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研　FAQ」と検索しご確認ください。

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局
E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午～2025年1月7日まで ※休業期間中は電話がつながらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。