

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!

たった1年で自社集客が100件増!急成長企業の劇的変化に迫る

講座	セミナー内容	
第1講座	【異業種参入多数】最新の塗装業界の市場動向を解説!	
	講師 岩本 幸樹 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装チーム	ポイント 「最近の塗装業界はどうなっているの?」「異業種からだを取り組むことは難しい?」「会社を成長させたいけど方法がわからない」そのような悩みを全て解決します!塗装業界の市場動向をまるごと解説いたします!
第2講座 ゲスト講師	塗装事業新規参入で事業売上10億円超!ゼロからの軌跡を大公開	
	講師 山岸 直貴氏 株式会社山岸 代表取締役副社長	ポイント 異業種からの新規参入で事業売上10億円超!ゼロから新たな柱として成長している塗装・リフォーム事業について、ポイントと取り組み内容を徹底解説いただきます!
第3講座	元請け塗装ビジネスの新規参入ノウハウを大公開!	
	講師 小倉 智視 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	ポイント 昨今の競合過多の中、新規参入から地域一番店になるための具体的な集客・営業ノウハウをお伝えいたします。
第4講座	まとめ講座【異業種から塗装事業を伸ばすために取り組むべきこととは?】	
	講師 守山 陸渡 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 塗装チーム チーフコンサルタント	ポイント 異業種からの参入で塗装事業の業績を伸ばすためのポイントをまとめてお伝えいたします。

開催日時	2025年 2月 5日(水) 2月 7日(金)	開催方法	オンライン開催
	2月13日(木) 2月15日(土)	お申込み期日	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。
受講料	14:00~17:00(ログイン開始:開始時間30分前~)		
	●一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円) / 一名様 ●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。		

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122848>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122848」をご入力し検索ください。

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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

【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繋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日以降順次で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せようお願い申し上げます。

リフォーム業界・太陽光蓄電池販売業界におすすめ
水まわりにつながる 手離れが良い! OB客にも売れる!

本業と相性効果バツグン!

今こそ
取り組む

住宅塗装ビジネス

「塗装屋さんに価格で勝てない」…そんな方は必見!!

未経験者でOK

必要人員

1名

初年度売上

1億円

粗利率

40%

高収益なのに
低ハードル事業

塗装事業付加で 年商 売上3億円UP!

特別ゲスト講師 株式会社山岸 代表取締役副社長 山岸 直貴氏

3.75億円 6.8億円

成功ストーリーを今すぐご覧ください!

オンライン開催 2025年 2月 5日(水) 7日(金) 13日(木) 15日(土)
14:00~17:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

【異業種向け】高収益型塗装事業新規参入セミナー

お問い合わせNo.S122848

主催



サステナブルな成長を促す。 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

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 122848



1 塗装専門ブランド「ヤマキシペイント」 リフォーム専門店複合ショールームオープン!

- ・商圏人口7万人でも**1年目から売上2.5億円超**を達成!
- ・水まわり店舗と比較して、**客単価UP**に成功!
- ・**新ブランド**をつくることで塗装の新規集客に成功!



2 未経験者でも売れる!成約率60%超 塗装ショールーム&営業ツールを整備

- ・業界、営業ともに**未経験でも売れる**ショールームづくり!
- ・新人営業を**早期育成**するための営業ツールを整備!
- ・来店していただくことで、**追加提案を促進**できる!



異業種から塗装事業に参入!リフォーム事業部の売上が1年で3億円増加!

3 未経験者でも現場管理を標準化! 施工体制を仕組化し粗利率を確保!

- ・0からでも利益が取れる!
原価削減ノウハウ
- ・塗装業界未経験でも現場管理ができる
管理マニュアルを整備!
- ・社内全体で**現場進捗の管理を仕組み化!**
自社独自の工程表を整備!



4 塗装専門チラシ×塗装専門HPで新規集客数UP 既存OB客を活用し、塗装専門店と差別化!

- ・塗装×エコキュートチラシを配布し、
塗装の新規集客が増加!
- ・OB客に提案できる**商材が増える!**
- ・付加商品をつけることで
既存事業の成約率がUP!





～塗装業界に参入すべき?～
塗装事業の魅力とは

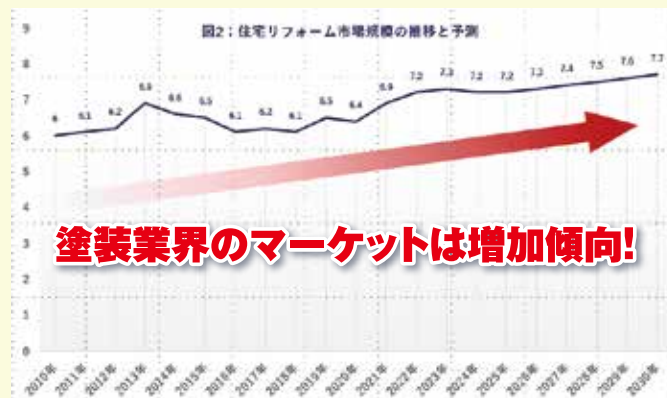
施工に資格を取る必要が無く高収益の注目が集まる業界! 塗装業界の現状と参入すべき理由を徹底解説!

【塗装業界は注目マーケット】

塗装業界のマーケットは微増傾向にあり、近年は大手資本の参入が相次いでいます。参入の理由の多くは「高収益性」「OB活用」「資格不要」といった参入障壁の低さと既存顧客リストの利用、利益率アップのためです。

実際に塗装専門店として自社で集客されている企業では、粗利率が40%を越えている企業もあり、リフォーム業界においても収益性の高い業態のひとつです。

しかし、2030年以降はマーケット拡大の停滞が予想されており、塗装事業で利益を残すためには2030年までに実績を作る必要があります。



大手資本の参入が相次ぐ
「注目マーケット」です!



【顧客リストを利用できる企業は有利に!】

塗装業界は注目が集まっている業界のため、競争が多く参入しており、自社集客は年々厳しくなることが予想されます。

そのため、顧客リストをお持ちの企業が有利になってくると考えられます。実際に、多くのハウスメーカーや工務店も顧客のOB訪問による塗装工事で売上を伸ばされている企業も多くあります。

既存事業に新たな事業を付加することで利益率を上げたい、顧客リストを有効活用したいという事業主は必見の業界です!

以下のような思いをお持ちの事業主の方、是非ご参加ください!

- ☐ 塗装事業に興味がある
- ☐ 既存の事業だけでは利益が残りにくい
- ☐ OBリストを有効活用できていない
- ☐ 新規事業に取り組みたい

今が塗装事業参入の
ラストチャンスです!

塗装業界のビジネスモデル

塗装事業の集客方法

リフォーム業界の中でも高粗利率・高生産性の業界です!

粗利率

40%

ポイント

- ① 材料費が安いいため高粗利を実現
- ② 自社職人・自社での塗料管理でさらなる粗利率の向上に

成約率

60%

ポイント

- ① 塗装専門ショールームでの商談による高い成約率を実現
- ② 営業ツールの充実と営業フローの確立により未経験者でも売れるモデル!

生産性

1.0億円

ポイント

- ① 高単価商品と成約率から、高い生産性を実現
- ② OBリストの利用で商談時間が短くなることからさらなる生産性の向上も

HP
広告

CPA:30,000円



チラシ
ポスティング

反響率:1/10,000



来店型
ショールーム

自然来店あり



それぞれバラバラに行うのではなく、
全てで一貫性が必要!

異業種からの参入で成功するためのポイント3選!

①

高粗利率を確保できる原価体制

塗装事業で高粗利率を確保するポイント

1

パック商品の構築

商品構築の段階から、**各商品の利益率を算出し**、パック商品を設計することが重要となります。

2

材料の管理

塗装工事の原価は
・人工代・**塗料代**・足場代
からなります。

原価の多くを占める**塗料の在庫管理**を自社ですることが出来れば、利益率の向上に繋がります



②

誰でも売れる営業の仕組化

誰でも売れる営業の仕組みを作るために行うべきことは

1

◆ショールーム出店

ショールーム営業による成約率の向上
お客様の安心感UP



2

◆営業フローの確立

案件発生から現場調査・商談
までを全て仕組み化する



3

◆営業ツールの利用

だれでも同じ営業が出来るよう
・塗装の必要性
・自社の強み
・塗料の特徴
などをツール化する



③

顧客リストの活用・自社集客

塗装事業で成功するための案件作りの方法は

1

顧客リストの活用

塗装の施工周期は10年～15年言われています。
既存事業の**顧客リストを活用**することで、**販促費を抑えつつ、高収益な工事が可能**となります。

2

自社集客

塗装事業単体で利益を出すためには**自社集客が必須**となります。

・ショールーム出店
・チラシ、ポスティング
・HP集客
を行うことで高収益事業となります

全国の成功事例を多数ご紹介します!

安房住宅株式会社

代表取締役
川名 展弘 氏

リフォーム・新築住宅
塗装ブランドで
売上 **1.4** 億円

年間集客数: 328件
営業マン2名

株式会社ニムラ

代表取締役
二村 隆信 氏

リフォーム・不動産
塗装ブランドで
売上 **2.5** 億円

水回りの顧客を活かした
OB集客 (10件/件)

株式会社平松建工

代表取締役社長
平松 利彦 氏

リフォーム・不動産
塗装ブランドで
売上 **4.5** 億円

認知度を活かしたチラシ集客
(年間288件)

株式会社ミタカ工房

代表取締役
北屋敷 司 氏

水回りリフォーム
塗装ブランドで
売上 **2.5** 億円

OB集客数30件/月
OBからの売上1.5億円