

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！

【今後の塗装業界、どうなる!?】塗装業界時流予測セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	今後の塗装業界、どうなる!? 業界時流予測	
		講師 守山 陸渡 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 講座内容 競合の増加や大手企業の参入が続く塗装業界は今後どうなるのか？ 塗装業界の時流予測をお伝えします。
第2講座	塗装会社が取り組むべき今後3年の事業戦略を語る！	
		講師 岩本 幸樹 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 外装グループ 講座内容 塗装業界の時流予測から、塗装会社が今後3年～5年を見据えて取り組むべき内容をお伝えします。
第3講座	【ノウハウ成功事例多数】最新トレンドとマーケティング施策を大公開	
		講師 小林 直生 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 講座内容 塗装業界の最新トレンドからマーケティング施策まで事例を元にお伝えさせていただきます。
第4講座	まとめ講座	
		講師 東海 聡大 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 マネージャー 講座内容 今後も塗装事業を伸ばすために戦略～戦術面までをまとめてお伝えいたします。

塗装業界、どうなる!?

オンライン開催

2025年 4月23日(水)・26日(土)・5月8日(木)

住宅塗装業界時流戦略^{セミナー}

塗装会社
100社の
データに基づく

反響がとれる会社or反響がとれない会社の違いを提言!

このようなことでお悩みの方、ぜひご参加ください

- コロナ融資返済&資金繰り悪化
- チラシの反響率が落ちている
- WEB集客数が伸びない
- 見積サイト集客に頼っている
- 大手資本の参入が激化している
- 原価高騰&工事単価の低下



株式会社船井総合研究所
専門工事支援部 マネージャー

東海 聡大

当日の登壇はありません

株式会社船井総合研究所
専門工事支援部 マネージング・ディレクター

中嶋 翔一

株式会社船井総合研究所
専門工事支援部 リーダー

守山 陸渡

株式会社船井総合研究所
専門工事支援部 チーフコンサルタント

小林 直生

【今後の塗装業界、どうなる!?】塗装業界時流予測セミナー

お問い合わせNo. S126663

主催

サステナブル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



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。)→ 126663

開催日時 2025年 4月23日(水) 4月26日(土) 5月 8日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法 オンライン開催

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がございます。

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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/126663>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「126663」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。

塗装会社100社以上のデータから

たった“一日”で
全て公開

塗装事業の成功戦略を紐解く

下記のようなお悩みの解決方法をお伝えします!

- ・集客数の低下が見られる
- ・相見積もり先が多く成約率が低下している
- ・ポータルサイトをしているが利益が残っていない
- ・競合との差別化が出来ない

株式会社船井総合研究所
専門工事支援部 マネージャー

東海 聡大

2024年成長している急成長企業を一挙ご紹介

①株式会社深井塗装

ショールーム出店・HPリニューアルに取り組まれ

成長率140%



②株式会社ヒカリテック

職人親方から元請け塗装事業に参入され

売上3.7億円



③株式会社外壁王

立地と外観にこだわったショールームとイベント集客で

売上3億円



④株式会社リフレクト

リフォーム業態の業態付加により

店舗売上4億円



⑤株式会社結建装

DX化とWeb専任者の育成に取り組まれ

Web集客数207件



⑥株式会社ナカゼ

OB・紹介による案件増加に力をいれられ

年間OB・紹介件数204件



⑦株式会社ミナン

競合との差別化のためのリブランディングに取り組まれ、

自社集客数130%増加



⑧株式会社SUNペイント

家族経営の下請け職人からショールームを立ち上げ

売上1億円



⑨株式会社北村塗装店

ショールームを活かした来店型イベントチラシで

チラシ集客数210件



⑩株式会社サニー建設商事

外部イベントやYouTube広告に取り組まれ出店初年度で

売上1.6億円



塗装業界最前線で活躍する塗装専門のコンサルタントより

「成功事例」と「成功戦略」をお話します!

塗装会社に取り組むべき時流戦略6選

01

ブランディング化

競合過多の塗装業界において手法論で差別化をしてもすぐに真似されますので、
本質的な差別化”ブランディング”
戦略が必須となります。



02

チラシ・HPのリニューアル

ブランディングが決まれば対外的に発信が必要になります。既存の販促物と大きく異なる場合は将来を見据えてリニューアルしましょう!



03

OB紹介強化

塗装業界は年々、新規集客が難しくなっている業界です。このような業界において利益率を上げていくために必要なことが**“OB,紹介”**の強化です。



04

財務改善

塗装業界に限らず、成熟マーケットでは自社の財務状況の把握とそれに応じた投資が必須になります。まずは自社の財務分析から始めてください!



05

営業DXの導入

人材不足の塗装業界において定着率を上げるためにも**“誰でも売れる”**が重要になります。成約率・定着率で悩まれている会社様必見です!



06

案件管理DXの導入

利益を伸ばされている会社の特徴として、**案件管理の徹底・データ管理・LTVの最大化**に取り組まれています。上記を一括で管理できるのがDXになります。



1つでも取り組めていないという事業主は是非お申込みください!