

忙しいのになぜか**お金が残らない**…
広告をかけているのに、**売上が上がらない**…

キャッシュリッチになる!!

塗装・屋根業界

利益拡大セミナー

屋根会社

たった**5年**で!

営業利益率

15%改善

塗装会社

たった**2年**で!

営業利益率

9.5%改善

ゲスト
講師

まるかさ株式会社
代表取締役 笠原 亨 氏

ゲスト
講師

戸祭塗装株式会社
代表取締役社長 戸祭 逸人氏

競合増の屋根・外壁リフォーム業界で
利益を大幅に改善した利益拡大手法を解説!

開催日 2026年 5月 **15**日(金)・**20**日(水)・**22**日(金) 14:00~17:00

ログイン開始
開始時刻30分前~

オンライン開催

主催

【キャッシュリッチになる】塗装・屋根会社向け利益拡大セミナー

お問い合わせNo. S140924

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お申込みはこちら▶

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 140924

大幅な赤字からの経営再建ストーリー 社長が実施した徹底的な数字管理を大公開！



まるかさ株式会社
代表取締役 笠原 亨氏

会社を引き継いだ際に債務超過の状況でした。課題だったのは感覚だけで行ってきたずさんな“数字管理”でした。

「すべては自分の責任」という考えのもと外部環境のせいにはせず、どんぶり勘定を廃止してキャッシュフローを徹底的に管理してきました。

少しでもキャッシュで悩まれている企業の参考になればと思います。

工事はあるが利益が残っていない 粗利を上げないと...という悩みを抱えていた

当社は2002年に創業以来、京都府をメインに屋根工事業に長年携わってまいりました。私が会社を引き継いだのは2018年であり、その当時は赤字が続いている状況でした。

理由としては

- ・ずさんなキャッシュ管理
- ・原価計算をせず感覚での見積提出
- ・利益が残らない下請け工事

です。利益をあげるための施策をいろいろ考えては試しての毎日を過ごしていました。

笠原社長が実際に取り組みされた内容を大公開



徹底的な“管理”を実施。 粗利改善により**利益が残る企業体質**へ

私が利益を残すために特に取り組んでよかったことは

- ・**キャッシュフローの見える化**
- ・**工事ごとの粗利率の管理**
- ・**原価を抑えるための発注と施工**

です。

最重要視したことはキャッシュ管理です。現状を把握するだけでなく翌月の入出金の把握まで徹底できるようにしました。

そのうえで工事ごとの利益率の改善を行いました。

原価改善では

発注は材料を安く仕入れるために材料ごとに卸会社を変更、
施工は下請け比率100%ながら、小工事の際は1日3現場を
回っていただく職人さんとの関係性作りを行ってきました。

結果として5年間で黒字化を達成することができました。



今の数字と今後の展望

項目	以前	現在
年商	約3億円	約2.3億円
粗利率	17.1%	36.1%
粗利額	約3,700万円	約7,800万円

今後の展望としては「筋肉質な会社」にしていきたいと考えています。少数精鋭で最大の効果を発揮する。まずは現在の売上でしっかりと利益が出るよう、組織をスリム化することです。

最後に

～メッセージ～

手元のキャッシュが不安な中で新しい施策や投資は難しいと思います。まずは現在、翌月のキャッシュフローの把握からしてみてください。

経営の良し悪しは世の中のせいではなく、全て経営者の責任です。

何が原因でバランスが崩れているのかを把握できる知識を身につけない限り、いくら元請けをしても状況は改善しません。

今回少しでも参考になることがあれば早速取り組んでいただきたいと思います。

たった2年で営業利益率9.5%改善 家族経営から体系化した会社へ



戸祭塗装株式会社
代表取締役社長 戸祭 逸人氏

～会社概要～

会社名：戸祭塗装株式会社

本社：〒302-0127
茨城県守谷市松ヶ丘3-6-1

取手営業所：〒302-0005
茨城県取手市東2-6-47

柏店：〒277-0826
千葉県柏市宿連寺363-1

販促費用の増加に伴いキャッシュフローが悪化、 なにから手を付ければ...という悩みを抱えていた

当社は1984年に創業以来、取手市・守谷市をメインに塗装工事業に長年携わってまいりました。

入社当時は会社は安定していましたが、会社規模の拡大を目指して自社での積極的な販促を開始しました。

投資費用の増額に伴い、キャッシュフローの悪化につながりました。

今思うと、原因は

- ・原価管理をせず感覚での見積提出
- ・投資から回収までの時差が大きい

...というところにありました。

戸祭社長が実際に取り組みされた内容を大公開



徹底的な“管理”を実施。 粗利改善により**利益が残る企業体質**へ

業績回復（黒字化）の大きな成功要因は

① 原価・案件管理の徹底（どんぶり勘定からの脱却）

経理担当主導で原価表を導入。見積り段階で経費や粗利益を正確に把握・管理する仕組みを作り、内部体制を強化しました。

② 利益率を意識した提案へのシフト（営業力向上）

仕入価格が高騰している商品（フッ素）ではなく、同価格帯で自社にとって利益率の高い商品（無機）へ誘導する営業手法を確立しました。

③ 認知拡大への販促投資強化

チラシの配布頻度を大幅に増やし（年3～4回→月1回～隔月）、さらにWEB集客、大型看板、車両ラッピングなどへの投資を惜しまず実行しました。

直近2期は黒字化に成功し、新たにショールーム展開を行っています。



今の数字と今後の展望

項目	現在の数値
年商	1.8億円
拠点数	守谷・柏の2拠点
従業員数	10名（パートを含む）

今後はアパートやマンションを中心とした大規模修繕や不動産事業など、手広く事業を展開していきたいと考えております。

そのためには脱属人化が重要だと考えており、組織力強化に向けた積極的な採用や顧客管理アプリなどのシステムへの投資を積極的に行っていこうと考えております。

最後に

～メッセージ～

原価管理や案件管理の徹底といった、重要度は高いがなかなか取り組むことができていなかったところが、業績改善のポイントでした。業績が安定し、将来に向けての投資や会社づくりができるようになりました。少しでも固定費の増加で悩まれている会社様の参考になればと思います。

【キャッシュリッチになる】塗装・屋根会社向け利益拡大セミナー

スケジュール

講座内容

第一講座

14:00~14:50

倒産件数が増えた2025年の真因と塗装会社を赤字にする「キャッシュフロー悪化」の正体

売上が伸びても潰れる会社は、利益ではなく“現金”が尽きています。入金サイクルと支払いサイクル、工期・立替・追加工事のズレが、月末残高をどう削るのかを分解。典型的な赤字パターンを数字で可視化し、2026年に「赤字にならない経営」に切り替える判断基準を提示します。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部
小倉智視



特別 ゲスト講座

15:00~15:30

BtoB一本から脱却しBtoC併走で粗利率+10%引き上げた「転換の手順」

売上3億円は同じでも、粗利が変われば残る現金は別世界。BtoB中心からBtoC参入で粗利率+10%改善した実体験を、商品設計・価格・提案・受注導線の順番で公開。「何を変えたら粗利が上がったのか」「どこで失敗しやすいのか」を赤裸々に共有します。

まるかさ株式会社
代表取締役 笠原亨氏



特別 ゲスト講座

15:30~16:00

赤字経営から二期連続黒字へ！営業利益率を改善した秘訣とは？

住宅塗装をメインに1.5億円の売上を上げるも会社にお金が残らない赤字経営が続いていた企業が二期連続黒字を達成し、新店舗出店など先行投資ができるようになった秘訣を大公開！

戸祭塗装株式会社
代表取締役社長 戸祭逸人氏



第四講座

16:10~16:40

財務のプロが断言—キャッシュリッチになる資金繰り戦略

黒字なのに通帳が増えない”を終わらせませす。工事業に最適な回収条件（前金・中間金・分割回収）と、資金ショートを防ぐ運転資金の見立て方を整理。月末残高を守る“資金繰りのルール化”を中心に、金融機関との付き合い方・借入の考え方で、明日から使える実務に落とし込みます。

株式会社船井総合研究所
補助金・ファイナンス支援部 原田一輝



第五講座

16:40~17:00

まとめ講座

今日の学びを“やったつもり”で終わらせないために、明日からの優先順位を一本化します。①粗利を上げる打ち手、②資金繰りを安定させる回収ルール、③販促投資の集中先、を90日アクションに分解。社内でそのまま共有できる「実行リスト」と「数字の見方」までまとめます。

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



開催日時

2026年 5月15日(金) 5月20日(水) 5月22日(金)

会場

オンライン

時間

14:00~17:00

(ログイン開始:開始時間30分前~)

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20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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応となります。

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申し込みください



【PCからのお申込み】
www.funaisoken.co.jp/seminar/140924
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークに「140924」をご入力し検索ください



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し込みは承っておりません。

今回はどうしてもお伝えしたいことがあり、
お手紙を同封いたしました。

現在、塗装・屋根業界は「**原価高騰**」や「**競合増加**」により、
一生懸命に売上を作っても利益が圧迫される、下請けだけだと利益が残らないという厳しい状況にあります。

皆様には、このようなお悩みはありませんか？

- **毎日忙しいのに、なぜか手元にキャッシュが残らない...**
- **利益が出ていない理由がはっきりわからない...**
- **どんぶり勘定を脱却し、財務を改善したい...**

これからの時代を生き抜き、さらに成長するには、ただ売上を追うのではなく、「確実に利益を残すキャッシュリッチな経営体質」を作ることが不可欠です。

そこで今回、「【キャッシュリッチになる】塗装・屋根会社向け利益拡大セミナー」を開催いたします！

特別ゲストは、

屋根工事業界から **5年間で利益率を15%向上された**
まるかさ株式会社 代表取締役 笠原 亨 氏、

住宅塗装業界から **2年間で利益率を9.5%向上された**
戸祭塗装株式会社 代表取締役社長 戸祭 逸人 氏
のお二方です。

厳しい環境下でも会社を利益体質に変えられた経営者様です。
お二人が実践してきた「利益改善のリアルな裏側」は、表面的な文章や資料では到底伝えきれません。同封のご案内をご覧ください、ぜひセミナーで直接、生の声を聞いていただきたいのです。

皆様とお会いできることを心より楽しみにしています。