

住宅塗装で5億円の仕組み創る！成功法則セミナー

講座	セミナー内容
第一講座 15:00 ↳ 16:00	住宅塗装の成功する戦略ポイントを解説 POINT1 住宅塗装はチラシWEBの勝負ではない ・住宅塗装は戦略が最も重要である。戦略のミスは取り戻せない POINT2 激戦区で勝ち、多店舗できるためのフォーマットづくり ・地方型、都市型によって「戦略・戦術・戦闘」は変わる POINT3 伸びている会社はここだけじゃない ・全国の成功事例をもとに伸びている会社の事例を大公開 ゲームチェンジ(株) 代表コンサルタント 中屋 貴之
第二講座 16:00 ↳ 17:00	リメイクホームの10年で15億円戦略を大公開！ POINT1 現在の取り組みと10年で15億円戦略を大公開 ・7億円は通過点であり、拡大するための仕組みを公開 POINT2 竹村社長の事例紹介と具体的な方法 ・人材育成、営業戦略、集客戦略を大公開 POINT3 激戦区で投資を続けるための社長の考え方 ・投資と回収のポイント、リスクヘッジを徹底解説 株式会社リメイクホーム 代表取締役 竹村 功平氏
第三講座 17:00 ↳ 17:30	まとめ講座 明日からこのセミナーを活かすための取り組み方を ゲームチェンジとリメイクホームの対談から解説 終了後 質疑応答 時間あり

セミナーで知れるポイント～明日へ使える事例が満載の150分～

- ① 今伸びている会社の「**未公開**」事例を解説。
商圏バッチینگがないので赤裸々に公開できる
- ② **成功法則**をルール化して明日から使えるためにセミナー内で解説
- ③ セミナー特典として、**竹村社長の事例を知る担当コンサルタント**と30分の質疑応答が個別にできる。

特典 無料経営コンサルティング30分で自社の悩みを解決

開催要項	
※ゲスト講師の商圏内の会社様は事例を公開するため参加をお断りします。	
日時・会場	2026年1月24日(土) 15:00 ▶ 17:30 2026年2月11日(水) 15:00 ▶ 17:30
受講料	価格 税込9,900円/一名様 ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催前日までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝日除く)前までにキャンセルをお願いいたします。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 お問い合わせ担当者:針谷(はりや)

セミナーのお申し込みはコチラ

スマホのカメラで



5億円を目指す社長向け 住宅塗装の再成長への道



経営者向けセミナー

WEB開催
2026年 **1月24日** **2月11日**
土 水
15:00～17:30

激動の2026年を衰退させるのではなく
“再成長”するための未公開事例セミナー

成功法則

たった創業6期で
7億円



株式会社リメイクホーム
代表取締役 **竹村 功平氏**

- ✓「まだまだ伸びている」って本当?激戦区“名古屋”でも**成功**するポイント
- ✓毎年**1億円**ずつ伸びていくための**戦略**とは?
- ✓アナログ集客とデジタル集客を連動させる方法とは?
- ✓**近隣集客に強く、集客コストを最小限**にするための取り組みとは?
- ✓この成長で**経常利益率5%**以上出ている財務戦略、人材戦略とは?

答えは中面へ

住宅塗装で5億円の仕組み創る!成功法則セミナー

主催



TEL **050-6875-5147**
Mail **nakaya@gamechange.jp**
ゲームチェンジ 塗装セミナー

WEBからもセミナー情報をご覧いただけます。





住宅塗装の最新未公開事例を競合他社よりも早く実行せよ

最新50件反響のWEBサイト

ここまで集まればCPA4万円でも十分採算が取れる

SNS戦略

やっていることが当たり前のこの時代

YouTube戦略

再生数よりも問合せが出る動画

AI活用

SEO対策はAIが必須

Google口コミ対策

1年で300件を集める方法

大型ショールームと認知戦略

小型多数よりも大型店1つの方が効果◎

動画活用

営業活用で成約率アップ

近隣集客

ホントは教えたくない秘事例

採用戦略

マーケティングと同じ投資と回収を繰り返す

人事戦略

未来組織図を作成する

今回のセミナーで公開 未公開&最新成功事例！

- ### 経営戦略
- 2026年に急増する倒産する会社とそうでない会社の違いを明確に解説
 - 利益を最大化するための財務戦略と人材戦略は全て企業規模によって変わる！
 - 10億円までの塗装会社が今、やらないといけないことを徹底解説
- ### 営業戦略
- 競争対策、相見積対策で他社を圧倒するためのツールづくり、考え方、教育システムを大公開
 - 成約率10%アップのために明日からできる秘YouTube戦略とは？
- ### 拠点戦略・人事戦略
- 大型店・複合化を進める理由とは地代家賃を上げてでも儲かるための理由は？
 - 訪問販売が厳しくなった今がチャンス 人材確保のための採用サイト+未来組織図づくり
- ### 商品戦略
- 他社を圧倒するための“オリジナル商品”と集客商品の設計を大公開
 - コストダウンをするための施工管理のポイント 足場、工期、材料の適正原価を大公開！

パート活用

近隣集客のポイント

シン認知戦略

意味のない野立ては全て撤退

0次接客+アプローチブック

動画ない会社は必ず負ける！

初回商談当日

これをやらないと仕組化×マンパワーだけでは5億円は厳しい！

アナログ集客の“ Teppan ”チラシを大公開

客層別の成功パターンを大公開！

イベント集客

2500/1で来場

プライスチラシ

価格客の新手法

高額特典チラシ

訪販客への新手法

ブランディングチラシ

品質客の新手法

事例企業紹介 | 株式会社リメイクホーム(本社:愛知県尾張旭市)

15億円までのロードマップ

株式会社リメイクホームは、愛知県尾張旭市を拠点に3店舗を展開し、創業6期で受注額6.9億円(売上6.6億円)を達成した、業界内でも高い注目を集める成長企業である。さらに営業利益率5%を確保しており、成長性と収益性の両立を実現している点も大きな特長である。住宅塗装を主軸とした集客モデルを確立し、デジタル集客と近隣集客を組み合わせた多角的な戦略により、安定した集客基盤を構築している。また、社長自ら営業の最前線に立ちながら、メンバー育成と採用にも力を注ぎ、毎年3名以上の人材を採用。現在では10名体制の営業組織へと成長している。営業メンバーは施工管理も兼務し、特定のスーパースターに依存することなく、全員が年間6,000万円の生産性を目指す体制を構築。属人化に頼らない仕組化経営を実現しており、塗装業界において唯一無二のモデル企業といえる存在である。

詳しくは

YouTubeにて