

塗装会社様、防水会社様向け
無料お試し参加案内
(工場改修ビジネス研究会初開催につき無料!!)

株式会社船井総合研究所 感染症対策は行っております。
無料 **東京本社**にて開催
2022年 **7月22日** (金) (受付開始10:00)
講座開始 **10:30**
16:30

ブルーオーシャン市場で業績向上!!

工場塗装

今ならカンタンに
3年で!!

新規参入で高成長!!

粗利率
35%

売上

9

億円

**企業の成功法則を
大解剖!**

特別
ゲスト

有限会社小山塗装(岡山県倉敷市)
代表取締役

小山 秀樹氏

成功事例企業が初めて明かす、工場改修売上3億円モデルとは? まずは中面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

株式会社船井総合研究所
東京本社にて開催 感染症対策は行っております。

2022年7月工場改修ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo. S088590/K088517

主催  明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

研究会事務局 E-mail: kaiinservice@funaisoken.co.jp

TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問い合わせ: 占部 朋枝(うらべともえ) ●内容に関するお問い合わせ: 田坂 薫之(たさか よしゆき)

株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Web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。→ **088590**

2022年7月工場改修ビジネス研究会説明会 工場改修ビジネス研究会7月例会のご案内

DMを開封いただいた経営者のみなさまへ
はじめまして。株式会社 船井総合研究所(以下、船井総研)リフォーム支援部 外装ビジネス
グループの田坂 嘉之と申します。
本DMをお読みいただきまして誠にありがとうございます。

**突然ですが、御社の売上高は、
直近3年間でどれほど上がったでしょうか？**

業界平均のデータに目を向けると、全般的に苦戦された塗装会社様・防水会社様も多かったよう
です。「苦戦された」とひとくくりに申し上げましたが、実はこの3年間のうちに大きく業績を伸
ばした会社様も多くいらっしゃいます。
それでは皆様に質問です。

**「業績アップに成功した会社」は
いったい何をしているのでしょうか？**

中々難しい質問ですが、そのポイントを一言で言うと、、、

**業績アップを達成した会社は
『多事業化』に『早期チャレンジ』していた**

という共通点がありました。特に、今回のゲストである有限会社小山塗装様は、早くから工場改
修モデルに取り組みされており、そこがもう一つの柱として売上アップに寄与していたのは言うま
でもありません。

**この事実に基づいて、
動いている会社が業績をどんどん伸ばされています。**

工場改修ビジネスモデルに興味が出てきた経営者様はぜひこの先のページもじっくり目を通して
いただければと存じます。そして、お時間が許すようであれば、当日ご参加いただければ、業績
を上げられている会社様の全貌をお聞きいただけますと幸いです。

初登壇!

工場改修ビジネスモデルに取り組む 成功事例企業の登壇が決定!!!

P3~

成功事例企業
2の成功ストーリー

P5~

新規参入のための
3カ年事業計画作成

P7~

早期参入は今!
工場改修モデル

売上は驚異の**年商9億円!**
最近では**3億円の工場改修事業でも成功!**

有限会社 小山塗装様

のご紹介



有限会社 小山塗装
代表取締役 小山 秀樹氏

岡山県にて会社設立。
住宅塗装を含むグループ全体では売上9.5億円。
2016年から工場改修専門店を立ち上げ、
売上3億円を達成し続けている。
様々な集客手法・営業手法により安定して工場
改修案件を獲得しており、全国でも群を抜いた
業績を上げている。
地元企業～お施主様まで幅広く地元から愛され
る塗装会社として注目されている。

有限会社

小山塗装様の工場改修モデルのココが凄い!

年商(法人元請売上)

3億円

年間売上成長率

140%

年間平均集客数

50件

年間平均成約率

70%

年間平均粗利率

35%

年間平均単価

1,000万円

ゼネコン企業が敬遠する工事を狙うからこそ、受注できた！

最初は、「工場改修なんか構内に事務所を構えているゼネコン企業もいるんだからそこに入り込む余地なんかないでしょ・・・」と思っていましたが、意外とお仕事を頂くことができました。その理由は、**工場の新築工事に比べると手間暇がかかるわりに粗利が多くないリフォーム工事は、ゼネコン会社が敬遠しているから**です。

また、工事を請けたとしても、下請け業者を使う事で中間マージンがかかっているのです、**価格が高くなってしまい、見積の手間がかかる割に受注できにくい**ようです。

その結果、我々のような工事業業者の見積もりを見たご担当者様からは、

「え？本当にこの金額でできるの？手抜きなしで全部入っているの？本当に大丈夫？」と驚いていただけています。

ゼネコン企業の立場からはあまりおいしい話ではない工場改修ですが、我々のような中小企業工事会社からすると、**単価1,000万円で粗利率も30%台と低すぎず、1件取って良い工事をすれば他の工場も継続的に発注**いただけたりと願ったり叶ったりなのが**工場改修**なのです。

我々としては何も特別なことを行ったわけではなく、**テレアポとホームページを立ち上げ、セミナーを行った**だけです。ただし、テレアポ一つ取っても、業種を絞ったり、対象人数を絞ったり、エリアを絞ったりといった一つ一つの精度にこだわっていく必要もありますし、ホームページに関しては、こだわっている部分やブランディングする部分も必要ですし、セミナーは運営方法で時間がかかります。

行うことは非常にシンプルなのですが、それをどこまで磨き込んでいくのか？試行錯誤していくのか？これが**工場改修モデルを成功させる秘訣**だと考えています。



今回の工場改修ビジネス研究会 テーマは、9億円企業の 成功法則を大解剖!!

成功事例を参考にしながら
3カ年事業計画を作成し
業績アップを**確かなもの**にする

分からない事があつたら
リアル対面で、

小山社長に聞いてみよう!

1

事例企業から
成功ノウハウを吸収する



成功事例企業である有限会社小山塗装様の業績アップの軌跡を全体共有。どのような集客手法を使っていたのか？営業の際に気を付けていることは？など具体的で実践的な内容を小山社長にお伝えいただきます。

2

工場改修ビジネスの
3カ年計画を作成する



成功事例企業の有限会社小山塗装様のお話を踏まえて、工場改修ビジネスモデルに取り組む際の3カ年計画を立てます。具体的に「いつ」「何を」「どのように」投資して業績アップにつなげていくのかを明確にイメージしていただきます。

3

事業計画を共有し
ブラッシュアップする



プロセス2で作成した事業計画を全体共有します。既存事業との関連性や人員配置に関して他の企業様の話を踏まえて3カ年事業計画をブラッシュアップしていきます。

**この事業計画があなたの会社の未来を
大きく左右する！革新の1日にしませんか？**

先着10社
無料招待
受付中

2022年7月工場改修ビジネス研究会説明会
工場改修ビジネス研究会7月例会
ご案内

工場改修ビジネス研究会 入会特典

①年4回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト・専門家による各種研修」「会員様同士による情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②集客・営業ツールのご提供

「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

まずは
お試し参加！

2022年7月22日(金)説明会・例会は
無料でお試し参加ができます！

お申込み期限：2022年7月18日(月)

会場：株式会社 船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

右記QRコードよりお申込みください。

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.088590 を入力、検索ください。



【当日スケジュール】

10:30~12:00 工場改修ビジネス研究会説明会

13:00~13:20 船井総研講座

13:20~14:20 特別ゲスト講座

14:30~15:50 ワーク&ディスカッション

16:00~16:20 まとめ講座

※例会のテーマは事情により変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

当日は、無料経営相談も開催しておりますのご活用ください

6

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

工場改修ビジネス研究会とは どのような組織なのか？

工場改修ビジネス研究会とは、全国の工場改修ビジネスモデルに取り組まれている経営者様が実際に成功した事例を共有し合い、さらなる業績アップを目指す組織です。

ですので、通常のセミナーのように「聞くだけ・参加する」だけの場ではありません。研究会では、工場改修ビジネスモデル専門コンサルタントの知見だけではなく、実際の成功事例企業の経営者様に「具体的な」取り組み事例をお話しいただきます。その中で出てきたご質問や疑問はワークやディスカッションを通してそれぞれのお試し会員様が「今日から」使えるノウハウにブラッシュアップしていきます。

**机上の空論ではなく、本当に使える具体的なノウハウを
全員で作りに上げていく**

これが、工場改修ビジネス研究会という組織です。

今回の研究会でご提供できる価値

1

全国トップクラスの工場改修ビジネスモデルの
成功事例企業である 有限会社 **小山塗装様** に話を聞ける

業績アップのカギとなる

「集客手法」が実際の体験談から学べる

2

3

いくつもの会社様で**再現性を確認できた**
成功事例であるため **「今日から」実践できる**

工場改修ビジネス研究会お試し参加をご検討のみなさまへ

工場改修ビジネスは、今がまさに時流の急成長ビジネスですので参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。たった1日の説明会を活用して新たな収益の柱を作るのか、現状維持で今後の事業を行うのか。この研究会で今後の事業イメージを明確に描きかけにさせていただきますと幸いです。そして、今まさに目の前にあるチャンスを掴み取ってください。みなさまのご参加をお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部 外装ビジネスグループ マネージャー 田坂嘉之

2022年7月工場改修ビジネス研究会 説明会・例会スケジュール詳細

講座時間

講座内容

AM講座

10:30

〜

12:00

※受付開始 10:00

工場改修ビジネス研究会説明会

住宅塗装業界が衰退期に入ろうとしている中、これから成長期を迎えるのが工場改修ビジネスモデルです。
なぜ「工場改修」なのか？どんなメリットがあるのか？など工場改修の基本的なビジネスモデルをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装ビジネスグループ
マネージャー
田坂 嘉之

第1講座

13:00

〜

13:20

工場改修ビジネス研究会 7月例会のご挨拶

2022年7月より立ち上がった工場改修ビジネス研究会がどのような組織として活動していくのかをお伝えいたします。
また、本日の研究会のスケジュールを確認し何をゴールとして研究会を進めていくのかの目標設定を行います。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装ビジネスグループ
マネージャー
田坂 嘉之

第2講座

13:20

〜

14:20

平均単価1,000万円 粗利率38%！ 9億円企業の工場改修ビジネス事例をご紹介します！

工場改修専門店で、売上金額は3億円を超えるトップクラスの企業。
テレアポ×WEB集客を軸にしながら、契約率は40%を超える。
新規参入でもすぐに売れる集客ノウハウと営業の仕組みをご説明いただきます。



有限会社 小山塗装
代表取締役
小山 秀樹 氏

第3講座

14:30

〜

15:50

ワーク&ディスカッション

「成功事例を参考にしながら3か年事業計画を作成し業績アップを確かなものにする」をコンセプトとして実際にその場で工場改修ビジネスの3か年計画を各社様で作成頂きます。リアル開催であるため、参加いただいている経営者様同士でディスカッションしながら3か年計画を完成させます。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装ビジネスグループ
コンサルタント
本多 雄

第4講座

16:00

〜

16:30

まとめ講座

1日の振り返りをするとともに、これからの工場改修ビジネスモデルの展望をお伝えします。また、新規立ち上げから売上3億円達成までのロードマップを皆さまにご共有いたします。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装ビジネスグループ
マネージャー
田坂 嘉之

成功事例企業が実践する

最新ノウハウとポイント

アナログ×デジタルで集客を最大化

ポイント 1 即効性が高く、認知の促進のためのDM

ポイント 2 DMと連動した成約につながるテレアポ

ポイント 3 工場・倉庫専門のWEBサイトを構築！
確実に顕在顧客を集める仕組みを大公開



BtoBビジネスのプロセスに沿った営業フロー

ポイント 1 法人営業でも成約率50%！
魔法のアプローチブックを大公開

ポイント 2 法人営業の意思決定プロセスに
沿った営業マニュアル

ポイント 3 初回商談から契約までのすべての
営業フローを大公開



平均単価1,000万円の儲かる！高単価商品

ポイント 1 小工事との掛け合わせで高単価商品の
成約につながる商品設計

ポイント 2 足場・塗料・職人のコストをコントロール
粗利35%以上の原価表大公開

ポイント 2 ライバルと戦っても勝てる商品ラインナップ
高単価商品の売り方、見積書大公開



開催要項

日時
会場2022年 7月22日 (金)
開始 終了

10:30 ▶ 16:30

※受付開始 10:00

株式会社 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

無料研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

- ご参加条件
- 本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。
- お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- 本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

または、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. 088590を入力、検索ください。

- お申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は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お問い合わせ

 船井のグレートカンパニーを信じる Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

研究会事務局

E-mail : kaiinservice@funaisoken.co.jp

【TEL】03-6212-2931(平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問い合わせ：占部 朋枝 (うらべ ともえ) ●内容に関するお問い合わせ：田坂 嘉之(たさか よしゆき)

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年7月22日 (金)

お申込み期限：2022年7月18日 (月)

