

下請塗装工事の減少に 不安はありませんか？

そんな今だからこそ、
ブルーオーシャンで勝ちやすい

元請

工場塗装

新規参入

売上が不安定な下請だけでは行き詰まり、
正直なところ未来が見えなかった・・・

それを解決したのが、

ブルーオーシャンである
工場の元請塗装モデルでした。



特別
ゲスト

有限会社小山塗装

代表取締役 小山 秀樹氏

売上 **9.3億円** / 社員数 **13名**
(うち工場塗装売上3億円)

工場塗装モデル立ち上げ1年目からの成長ストーリー

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

オンライン開催

2023年2月9日(木)・3月7日(火)

工場塗装モデル 業績UPセミナー

お問い合わせNo. S094411

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は[セミナータイトル]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からお申し込みいただけます。(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。) → 094411

ご挨拶

業績アップを遂げるために必要なたった1つのシンプルな考え方

DMをご開封いただいた塗装会社の事業者の皆様へ

はじめまして。株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 塗装ビジネスチームの
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。

**突然ですが質問です。御社の売上高は、
ここ3年間でどのくらい上がりましたか？**

業界平均のデータに目を向けると、全国的に苦戦された塗装会社が多かったようですが、
実はこの3年間のうちに大きく業績を伸ばされた塗装会社も多いという事実があります。
それでは、続いて2つ目の質問です。

**「業績アップしていた塗装会社」は
いったい何をしていたのでしょうか？**

なかなか難しい質問ですが、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
『両利きの経営』を実践している。**

という共通点がありました。これは言い換えると、、、

**既存事業をさらに伸ばしていくための「深化」
新たな事業の柱となるものを探す「探索」**

この2つを同時に行なっているということです。

特に、今回のゲストである有限会社小山塗装は早くから工場改修ビジネスモデルに取り組まれて
おり、住宅塗装事業とは別の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。今では岡山下で売上高トップクラスの専門工事業の会社となっています。

**この事実気づいて、
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事業者の皆様は、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のセミナーにご参加い
ただき、業績を上げられている会社の全貌をお聞きいただけますと幸いです。

両利きの経営

競争が激化する塗装業界で業績を上げ続ける方法

両利きの経営とは何か？

既存事業の発展だけでなく、新規事業の開拓まで行うこと

深化

既存事業で成功しそうなこと
を見極めて、それを深掘りし
磨き込んでいくこと

探索

自分・自社の既知の認知範囲
を超えて、新たな事業を
模索すること

新規事業の

「探索」

ができていますか？

工場改修ビジネスモデルのようなBtoB塗装の元請化は
全国的にも取り組んでいる企業が少なくブルーオーシャンである
つまり、探索する事業として「今」が時流と言える

『両利きの経営』を実践するための最大の課題とは？

事業主が探索を「決断」できるか？

新規事業は不確実性が高く、
参入すること自体にハードルを感じてしまうケースが多い
このセミナーで『両利きの経営』によって成功した事例企業のノウハウを大公開いたします。

両利きの経営
実践企業

**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!!!**

P4~

成功事例企業
の成功ストーリー

P6~

BtoB塗装の時流
がこれからくる！

P9~

早期参入は今！
工場改修モデル事例

会社全体では**売上9億円超。**
新規参入で年間3億円の工場改修売上も達成！

有限会社小山塗装

のご紹介

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。
さまざまな集客手法・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
代表取締役 小山 秀樹氏

有限会社

小山塗装の工場改修モデルのココが凄い！

年間工場改修売上

3億円

年間売上成長率

130%

年間集客数（OB含む）

42件

年間成約率

70%

年間平均粗利率

35%

平均単価

約1,000万円

なぜ工場改修案件を 獲得する事ができたのか？

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、意外とお仕事をいただ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、下請業者を使うこと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なったわけではなく、**テレアポとホームページを立ち上げ、セミナーを行なった**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。

行な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。



株式会社船井総合研究所
塗装ビジネスチーム
シニアコンサルタント 田坂嘉之

工場改修モデル新規参入

成功を左右する最重要ポイントを解説

工場改修は塗装業界の高成長ブルーオーシャンマーケット!!

皆様、本冊子をお読みいただきまして誠にありがとうございます。工場改修業界は、他業界と比較してまだまだ発展途上で、今後業界が成長・成熟していく見込みです。アスベスト対策に関する法改正が追い風となり、工場・倉庫のメンテナンス需要の高まりは顕著です。**こうした業界背景に着目し、先行者利益を獲得できるのは、今しかありません。**今回のセミナーは、たった半日参加するだけで、「工場改修ビジネスモデル」を付加でき、**成功している企業が実際に行なっている施策がわかる講座構成**となっております。一見の価値があることは間違いありません。

紙面上ではありますが、今回のセミナーの概略を簡単に解説させていただきます。

1 これからは工場改修ビジネスが熱い！



工場・倉庫の多くはこれからメンテナンス時期に入るため、**工場改修ビジネスの需要は今後数年にかけてピークになることが予想されます。**さらに、現状工場改修

6 に取り組む事業者は非常に少ないため、**まさにブルーオーシャンといえる市場です。**

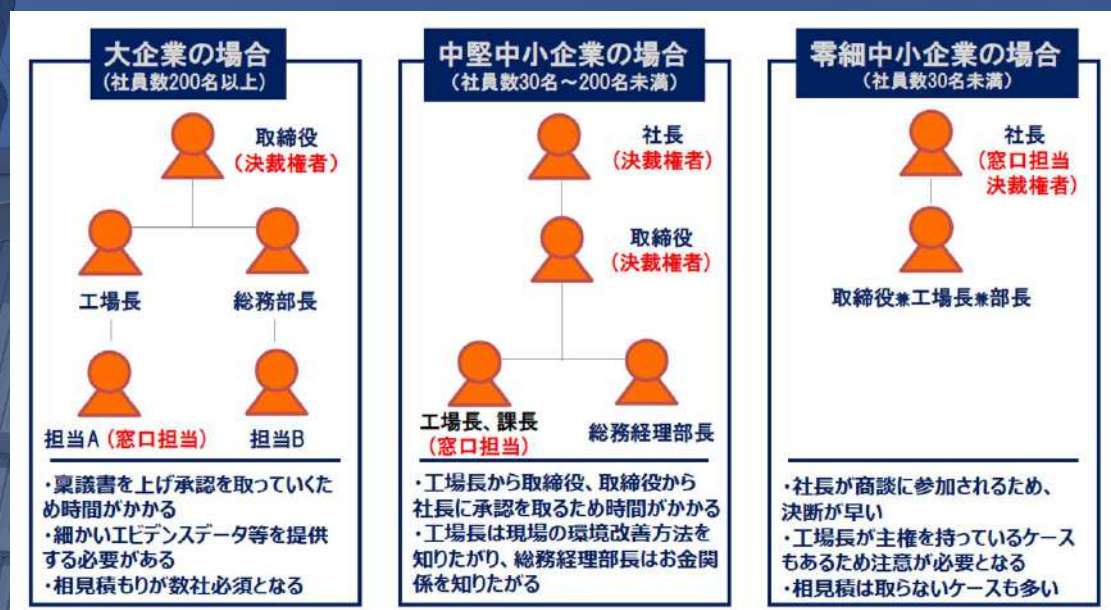
ニーズの増加はネット検索にも表れています。**工場改修に関するインターネット検索回数は近年増加傾向**にあり、大切な建物を少しでも長く持たせていきたい、今の稼働を止めずに工事を安全に終わらせたい、暑さ対策も兼ねて省エネ性を発揮させランニングコストを抑えたい、立派な建物に見えるようにしたいといったさまざまなニーズが顕在化しつつあります。



※工場の塗装工事の検索ボリュームの推移

そのような中、**現状工場改修専門のホームページは非常に少なく**、早期に工場改修モデルに取り組まれている企業が着実に業績を伸ばされているのが現状です。

2 工場改修モデルのターゲット

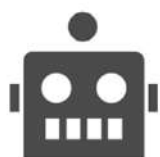


工場改修モデルのターゲットは大きく3つに分類することができますが、主なメインターゲットは中小零細企業です。特に、**お抱えの業者がない、もしくは変更しようと考えている企業**に対し、ホームページやDM、展示会、自社セミナーといった取り組みを行います。

3 集客の要となる3つの要素

デジタル

MA(マーケティングオートメーション)の導入



具体的手法

Zohoというシステムを導入し、潜在顧客にアプローチし続けて顕在化させる

アナログ

リスト(名簿)の獲得



具体的手法

テレアポ案件営業時の名刺交換

展示会出展時の名刺交換

自社セミナー開催時の名刺交換

デジタル

HPセッションの獲得



具体的手法

SEO

MEO

リスティング広告

それでは集客の具体的な取り組みについてです。**工場改修ビジネスの集客において、ニーズが顕在化している検討客に対しては、HPを活用します。SEOや広告配信を中心に、セッションを最大化させる(2000~4000件)取り組みが重要です。潜在顧客に対しては、「リスト(名簿)の獲得」を実施します。**今後工場の改修を検討され得る見込み客に対しては、テレアポや展示会などでメールアドレスを取集することが第一ステップです。ただし、獲得した名簿の多くはすぐに案件化するものではありません。そのため何もしなければ案件にならず、いざ数年後見込み客が工場改修を検討し始める段階に入っても、**既に自社は忘れ去られ、本来成約できた案件が別の業者に流れてしまうといった事態になりかねません。**そこで大切になってくる取り組みが**「MA(マーケティングオートメーション)の導入」**です。MA機能を搭載したメール送付ツール活用し、メール送付によって見込み客に定期的にアプローチを行なうことで自社を印象付けることが可能になります。さらに、**温度感の高い見込み客を自動で判別することができます。**東京都にあるA社ではMAツールにより、**お送りするメールに対する反応を計測し、スコアリングを行なう**ことで、温度感の高い見込み客の選定を実施されています。これらの取り組みにより、既に発生した見積りの総額は1億円以上となっています。

4 全国で続出する数々の成功事例と成功の法則

① 展示会出展で**1億円**以上の見積り獲得！

まずは東京都のA社の成功事例をご紹介します。

A社は昨年の6月の展示会に出展を行ないました。

出展の目的は前項でお伝えした「**顧客名簿の獲得**」

です。展示会には多くの工場担当者が来場されるため、

A社では50件以上の名刺を獲得でき、その名刺1枚1枚が見込み客リストになり

ます。また、先日行われた大阪の某展示会では、奈良県Y社が出展され、合計で100件以上の名刺を獲得されました。既に現場調査などの商談も数件発生しており、今後の案件かが期待できる状況となっています。



② HP集客で**7,000万円**の案件獲得！

2つ目は茨城県のH社のHP集客の成功事例です。

11月には地元の鉄工所から問い合わせがあり、

たった1件で7,000万円の案件となりました。

さらに、お問い合わせされたお客様によると、

「地域で工場改修専門店がH社しか

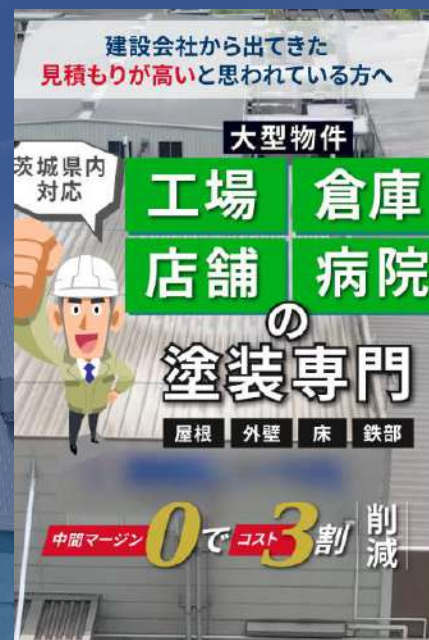
見つからなかった」ため、お問い合わせいただけた

とのことでした。**本案件は相見積もなく、**

即受注の見込みも高いです。これは**ブルーオーシャン**の

今だからこそ集客といえます。今後競合が増えれば相見積もりも増加する

ため、**競合が少ない今のうちにHPを立ち上げる**ことが集客成功のカギです。



レポートをお読みいただいた
塗装会社事業者の皆様への特別なご案内



【工場改修ビジネスモデルの最新事例】
具体的なノウハウを1つのセミナーに凝縮！
詳しい内容は裏面へ!!!

工場塗装モデル 業績UPセミナー



特別ゲスト講師
有限会社小山塗装
代表取締役 小山 秀樹 氏

- ①日程：2023年2月9日(木)：オンライン開催
時間：13:00~16:30(ログイン開始 12:30)
- ②日程：2023年3月7日(火)：オンライン開催
時間：13:00~16:30(ログイン開始 12:30)

セミナー参加者特典

工場改修モデルに取り組むために必要なスタートアップツールを見ることができます！

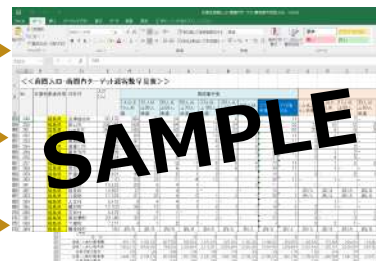
最速で

【セミナー参加者限定】参入パッケージ大公開！
船井総合研究所ならではの、安心の伴走プラン

工場改修ビジネスに参入できる！

助成金活用も可能！

- ①収支シュミレーション、販促計画策定
- ②商圈分析、Webページ提案
- ③商品設計、販促提案、固定客化



これだけあるから仕組みづくりが成功できる！

- 1 工場の塗装実績がない中での集客がわからない
- 2 営業に自信はあるが、売上の上げ方がわからない
- 3 投資しても回収できるか不安だ

これで
マルっと
解決!!

工場塗装モデル 業績UPセミナー

当日スケジュール詳細

講座内容

第1講座

工場改修ビジネスモデルの全貌

1. 時流を読み解く。塗装業界の現状と今すぐに工場塗装モデルに取り組むべきポイントを解説
2. 成長期×空白マーケットの工場塗装とは
3. 工場塗装専門店の立ち上げポイント



株式会社船井総合研究所
塗装ビジネスチーム
シニアコンサルタント
田坂 嘉之

第2講座

年間3億円受注している成功企業はいったい何をしているのか？ その成功法則を大公開！

1. 工場塗装モデルに新規参入したきっかけと業績の伸び幅を公開
2. 年間3億円受注するためにおこなっている集客手法の実例を公開
3. 見積提出した人の70%が成約！その営業の秘密とは？



有限会社小山塗装
代表取締役
小山 秀樹 氏

第3講座

BtoB集客を軌道に乗せるための法則と具体的な手法

1. 工場塗装モデルに必要な集客手法を公開
2. Web戦略に必要な3つのポイント
3. 競合が少ない今だからこそ取り組むべきMA について



株式会社船井総合研究所
塗装ビジネスチーム
チーフコンサルタント
本多 雄

第4講座

まとめ講座

1. 本日のまとめ



株式会社船井総合研究所
塗装ビジネスチーム
シニアコンサルタント
田坂 嘉之

開催概要

日時・会場 オンライン開催

2023年	2月9日(木)	お申し込み期限: 2月5日(日)	開始	終了
			13:00 ▶ 16:30	(ログイン開始 12:30より)
2023年	3月7日(火)	お申し込み期限: 3月3日(金)	開始	終了
			13:00 ▶ 16:30	(ログイン開始 12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

受講料

一般価格 10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格 8,000円(税込8,800円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、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4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。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。●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。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

工場塗装モデル 業績UPセミナー

お問い合わせNo. S094411

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限：2月5日（日）

2023年2月9日（木）
開始 13：00 ▶ 終了 16：30（ログイン開始12：30より）

オンラインにてご参加

お申込期限：3月3日（金）

2023年3月7日（火）
開始 13：00 ▶ 終了 16：30（ログイン開始12：30より）

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、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かかわらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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きます場合がございます。●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いたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。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。
●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。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。
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. 094411を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

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） ●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：田坂

※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

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日（水）正午～2023年1月5日（木）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6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

2月9日（木）オンライン
申込締切日2月5日（日）

3月7日（火）オンライン
申込締切日3月3日（金）

