

工場塗装モデル 業績向上セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	【早期参入が成功のカギ】 工場・倉庫の塗装で初年度1億円を達成するためのビジネスモデルの全貌 セミナー内容抜粋 ① 塗装業界の時流と圧倒的ブルーオーシャンである法人向け塗装の魅力を解説 ② 工場・倉庫などの法人向け塗装を元請け化するために重要な3つのポイント ③ 競合がない今がチャンス！ 工場・倉庫を元請け化するために必要なたった一つのシンプルな成功法則 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ 塗装ビジネスチーム チーフコンサルタント 長崎県大村市出身。下関市立大学を卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社当初から外装事業特化のコンサルティングを専門としている。BtoC、BtoB両方の塗装元請け化のコンサルティングを実行できる数少ないコンサルタントである。 本多 雄
第2講座	【私がやったことはこれだけです！】 年間1億円の見積り依頼を獲得するためにおこなった具体的な3つの行動と成功確率を高めるポイント セミナー内容抜粋 ① 工場塗装の元請け化に取り組み、年間見積額1億円達成までの成長ストーリー ② 他の塗装店にはない、自社ならではの集客の仕組み化 ③ 工場・倉庫の元請け化をするにあたりこれだけは押さえておきたい3つのポイント 株式会社いたや塗工所 代表取締役 工場・倉庫をはじめとした法人向け塗装の現場の番頭をやっていた職人社長である。そこから愛知県日進市で創業し、工場・倉庫塗装を主軸として売上高5億円を達成することに成功した企業として注目を集めている。 古屋 格氏
第3講座	【たった一つのシンプルな注力ポイント】 工場・倉庫の塗装を元請け化するために重要な『集客施策』の全体像と成功法則 セミナー内容抜粋 ① 工場・倉庫の元請け化を実現するために必要な集客手法の全体像を解説 ② アナログ×デジタルの集客の仕組み化を実現するために必須のデジタルツール活用について ③ 先行企業の集客成功事例とそのポイントを大公開 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ 塗装デジタルチーム 大阪府大阪市出身。家業が製造業の工場を営んでおり、日本を支える中小企業を支えたいという思いから新卒で株式会社船井総合研究所に入社。Webを活用したマーケティングを得意としており、SEO・MEOLはもちろんの事ながらナーチャリングを機能させるためのCRM・MAの構築まで実行支援を行う。 飯野 和真
第4講座	まとめ講座 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ マネージャー 三重県四日市市出身、電気工事会社を経営する父の元で育つ。関西大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は一貫して、即時業績UPができる外壁塗装業界・屋根リフォーム業界の業績アップコンサルティングに従事している。手掛けたコンサルティング実績は1,000回を超え、総クライアント数は50社を超える。 中嶋 翔一

開催要項

東京会場 2023年 **7月26日** (水) **お申込期限** 7月22日(土) **13:00~16:30** (受付12:30~)

株式会社船井総合研究所 東京本社 [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、会場は受講票にてご確認ください。また最少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 **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。

210分で全てわかる！ 工場塗装完全攻略！

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100740>

【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。



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。船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp>
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

工場・倉庫の塗装を元請け化！
6,888億円市場
工場改修ビジネスモデル

圧倒的
ブルーオーシャン
早期参入で
競合に差をつける

工場塗装専門店

をはじめて

たった1年で

年商1億円

を実現する方法を公開します

競合が少ない「今」だからこそ
売上アップが見込めるビジネスモデルです

成功のカギは非常にシンプルだと私は思っています。
下記の3つを押さえることで業績アップを達成できました！

営業人員数

2名
※既存人員で大丈夫です。1名でも成り立ちます。

初期販促費用

250万円/年

集客システム費用

約7,500円/月

セミナー
参加者限定

工場改修ビジネスモデルの集客計画設計

目標売上高に対してどれくらい投資が必要なのか？をシミュレーションいたします。このセミナーで工場塗装新規参入後の1年間を具体的にイメージいただけます。

東京会場

2023年 **7月26日** (水)

申込締切日
7月22日(土)

株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 (受付12:30~)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

工場塗装モデル 業績向上セミナー

お問い合わせNo.S100740

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

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。)> **100740**

法人向け塗装の下請けで奮闘中の事業者の皆様、次のようお悩みはありませんか？

案件数を元請けに依存しているため、**売上が安定しない**

元請け業者からの依頼数に波があるため**経営計画を立てにくい**

案件の質が悪いため、**忙しいのに利益が残らない**

取引条件が変更できないため、**トラブル対応の負担を強いられている**



法人向けの塗装事業に取り組んでいる企業が踏み出すべき次の一歩、それは「元請け化」です。地方中小企業が**第二の柱**として「**自社集客**」に取り組むべき**3つの理由**

理由1 市場ニーズが右肩上がりとなる **成長市場**

年度ごとの建築物着工棟数推移

まさにメンテナンス時期にさしかかっている！

(出典)国土交通省HP 建築着工統計調査より作成

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！**

理由2 忙しくても元請け化に取り組める！**最小の初期投資で高収益化**

工場改修ビジネスのモデル値

単位：千円

大きな投資はHPの制作とDM販促のみ！低投資でも安定して集客ができるため、**着実に売上UPが可能！**

理由3 競合が少ない今だから利益が取れる**先行者利益の高いビジネスモデル**

地域で工場改修専門店が事例企業以外に見つからなかっただけで、7,000万円の案件が発生しました。本案件は相見積もなく、即受注になりました。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。

事例企業のHP

競合サイトがほとんどない今だから成功しやすい！**HP集客で7,000万円の案件獲得！**

国内でも数少ない**工場塗装専門**のコンサルタントが**元請けで初年度売上1億円**を実現するためのノウハウを大公開

元請け化の第一歩！問合せを生み出す**サイト構成がわかる！**

1/1,000で反響が発生する**DMの作成方法がわかる！**

BtoBビジネスのプロセスに沿った**営業フローがわかる！**

平均単価1,000万円！高単価を獲得するための**商品設計がわかる！**

業界の最先端！集客数を最大化させる**デジタルツールの活用方法がわかる！**

毎月反響が発生する**工場塗装専門Webサイトの作成方法**

工場・倉庫管理担当者へ直接アプローチする**DM集客法**

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

他社に勝てる**商品づくり、高単価商品の売り方、見積書大公開**

成功企業が導入！工場塗装モデルにおける**DXを特別公開**

工場塗装業立ち上げ請負人!!

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
マネージャー

中嶋 翔一

三重県四日市市出身、電気工事会社を営む父の元で育つ。関西大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は一貫して、即時業績UPができる外壁塗装業界・屋根リフォーム業界の業績アップコンサルティングに従事している。手掛けたコンサルティング実績は1,000回を超え、総クライアント数は50社を超える。

まだまだあります！続きはセミナーで！