

足場レンタルビジネスモデル大公開セミナー

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ~ 14:00	2023年の足場業界の動向&レンタル事業戦略 講座内容 全国の足場会社の動向と 今なぜ足場レンタル事業に取り組むべきかを 徹底解説します。 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
第2講座 14:15 ~ 15:15	足場レンタルマーケティング手法大公開 講座内容 足場レンタル事業で集客するために行うべき マーケティング戦略を大公開。 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 リーダー 山本 宏樹
第3講座 15:30 ~ 16:30	まとめ講座 講座内容 足場レンタルビジネスモデルを活用するためにどうすればいいのか？ 株式会社船井総合研究所マネージャーの中嶋が、自社への落とし込み 方法・解説を行います。 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

開催要項

東京開催

2023年10月4日(水)

お申込み期限
9月30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、会場はマイページ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。

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/104288>

**【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。

2024年 安衛則改正でレンタルに大きなチャンス！

足場工事会社

足場 敷板 単管パイプ 仮設トイレ 仮囲い

仮設資材

レンタル事業

レンタル事業は“今”が成長期！伸びる&儲かる事業に参入せよ！

全国の有力成功事例企業の徹底研究から見た構造転換 5つのポイント

- その① 足場の稼働率を70%まで上昇させる
 - その② 減価償却が終わった足場だけでなく“買い足し続ける”こと
 - その③ 集客ターゲットは3パターン！必勝の集客パターン
 - その④ 足場の欠損・未返却リスクを回避する方法
 - その⑤ 足場の在庫管理システムの活用
- 詳細は中面をチェック！

主催

 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

足場レンタルビジネスモデル大公開セミナー

お問い合わせNo.S104288

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

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 ※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。

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。)→ 104288

足場工事会社の 仮設資材レンタル参入 特別対談レポート

**足場工事の将来展望に暗雲！？
このままの事業形態ではギリ貧の危機！**

**なんでこんなに足場が・・・
足場工事の将来展望に暗雲！？**



船井総合研究所山本

今回は足場レンタル事業参入レポートということで、足場レンタル事業に参入されて2年目の足場会社A社のS社長にお聞きしていきたいと思います。S社長よろしくお願いいたします。



足場会社S社長

はい。よろしくお願いいたします。お手柔らかに。



船井総合研究所山本

まずは、A社が足場レンタル事業に参入した背景といいますか、経緯のようなことをお聞きしたいのですが、お願いできますでしょうか？



足場会社S社長

もともとウチの会社は足場工事をメインにやっていました。公共工事から、ビルや工場、戸建ての新築までさまざまな現場に入っていたんです。

足場会社S社長

時代の変化のなかで、新築の伸びが鈍ってくると、マンションの大規模修繕とか、戸建ての外壁塗装の現場仕事にも入るなど、メシが食える分野をいろいろ模索してきましたね。

船井総合研究所山本

時代に合わせてマーケットを少しずつ変えてきたということですね。その様な中で大きな変化を感じたというわけですか？

足場会社S社長

ここ数年で職人の確保に本当に悩まされるようになってきました。

なおかつ、職人なら技能実習生という手もなくはないのですが、日本人で職長を張れる人材を確保するのが本当に厳しくなっています。

船井総合研究所山本

世の中全体的に人手不足の上に、建設業は本当に採用難の状況ですからね。

足場会社S社長

そうなんです。この先どう考えてもこの人材不足が好転する展望は描けず、そこにコロナがあったり、ウッドショックがあったりで「工事」で稼ぐビジネスモデルそのものに限界を感じるようになっていました。

船井総合研究所山本

事業ポートフォリオとして、当面は足場工事で稼ぎつつ、次の収益が稼げるビジネスを探っておられたということですね。



工事が止まれば保有している足場も遊ぶ・・・ 宝の山か？鉄くずの山か？頭を悩ませる日々

足場会社S社長

特にこの数年で市場が厳しくなっ
てきた時期は、資金繰りもどんどん厳
しくなっていました。

船井総合研究所山本

そうなんですね。工事が減ったり、進ま
なかったりで売上が立たず、入金も停滞
ということでしょうか？



足場会社S社長

その通りです。予定していた工事が、資材の遅れなんかで着工がズ
レたり、資材高騰の影響で施主さんと元請けの折り合いに時間がか
かったりで、回りまわって入金が滞る案件が増えていきました。
その上、借入の返済もジワジワと効いてきて、資金繰りに頭を痛め
るようになりました。

船井総合研究所山本

経営者にとって資金繰りのお悩みは本当にたいへんですね。頭が
下がります。

足場会社S社長

そうすると自社の在庫置き場に積んである足場資材がやたらと目につくようになりましてね。

それまではしっかり稼いでくれる「宝の山」だと思っていた
足場資材が、ちっとも動かない「鉄の山」に見えるわけです。

船井総合研究所山本

足場工事会社さんは繁忙期と閑散期の差もけっこうあるとお聞きするのですが…



足場会社S社長

そうですね。これは足場業界あるあるだと思うんですが、**足場工事の現場が集中する時期と、少し暇になる時期が**ウチの会社でもありまして、そう考えるとそもそもの**構造的な課題**だったのかもしれないね。

船井総合研究所山本

それで**遊休の足場資材を活用する道としてレンタル事業への参入**というわけですね！

工事で稼ぐビジネスからの転換！ 余剰の資産と時間を活用できるレンタルに活路！

足場会社S社長

そんな経緯があって、足場レンタル事業に取り掛かることを決めました。**業界的にも足場レンタル事業でうまくいっている会社がある**ことも仲間内で話には聞いていました。どうせ元々ヤードに眠っている足場があるなら、それを貸すだけなのでやってみようということで、ちょうど2年程前に取り組み始めました。

船井総合研究所山本

なるほど、ありがとうございます。

実際取り組みはじめて2年ということですが、足場のレンタル事業は伸びているということでしょうか？



足場会社S社長

まだまだ伸ばしている真っ最中ということで、レンタルで思いっきり稼げるというところまではいっていませんが、**確実に手ごたえを感じています。**



船井総合研究所山本

手ごたえを感じているということですが、社長から見てレンタル事業の魅力はどんなところですか？



足場会社S社長

そうですね。いくつか魅力的なポイントがあると思いますが、ざっくりまとめると次の3つかなと思います。

1. 利益率が高くキャッシュフローも良くなる

償却済みの資材であれば利益率がとても高い上、貸せば貸すほどキャッシュが回るようになります

2. 職人不足でもレンタル事業は回る

工事は職人不足が大きなネックですが、レンタルはそうした問題を回避することができます

3. ターゲット顧客層が広がり営業面でもプラス

工事の客層とは異なるターゲットにアプローチできるので営業的な広がりがあります

魅力あふれる足場レンタルビジネス 事業へ参入する上での注意点はズバリこれだ！



船井総合研究所山本

なるほど、足場工事会社さんにとってはとてもメリットがある事業ですね。一方で、事業を進める上で注意するポイントはどんなところでしょうか？



足場会社S社長

これはメリットと裏腹な部分があるのですが、一つは業界内の商流には気を付けた方が良いという点があると思います。



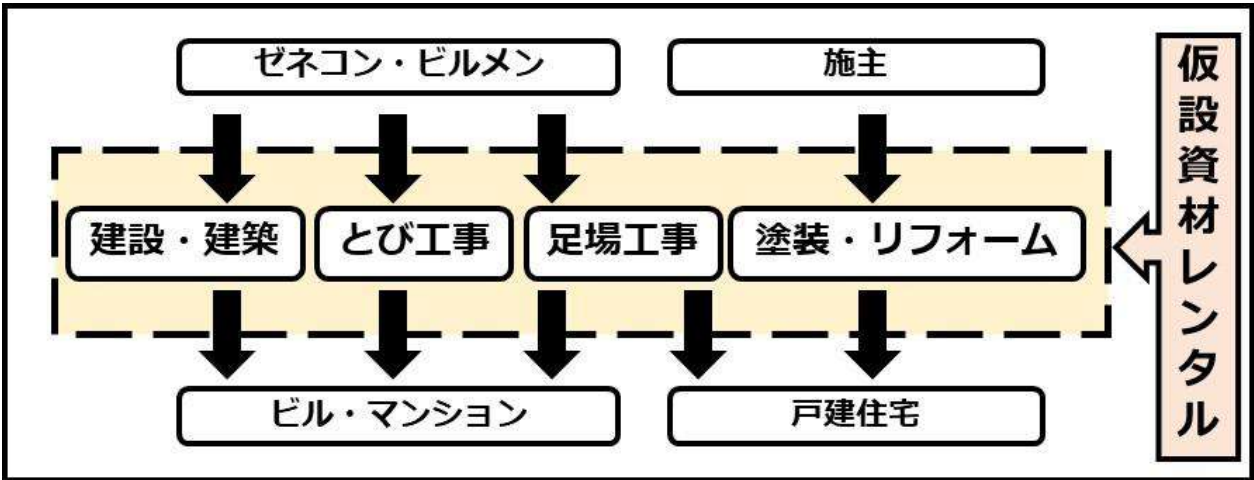
足場会社S社長

レンタルの顧客層は、足場工事会社、塗装工事、とび工事などになるのですが、これまでの足場工事の同業者にレンタルするということも出てくると思います。

業界内で足場工事では同じ仕事をしながら、レンタルではお客様になる。共存共栄の考え方でやっていくことかなと思います。

あとは、商品の品揃えもポイントかと思います。もともと足場材料は自社保有していたのですが、お客様からすると敷板とか仮囲いなんかも含めてレンタルしたいニーズがあると思います。

「足場レンタル」というより「仮設資材レンタル」と幅を広げて商品をラインアップしていく必要があると思います。



船井総合研究所山本

商品の管理もかなり重要だとお聞きするのですが…



足場会社S社長

はい。やっぱり現場に納入するときにはかなり大量の資材を入れることになります。現場で紛失とか、盗難のリスクもゼロではないので、返却時にきちんと検品するとか。

自社のヤードでも盗難のリスクなんかはあるので、在庫管理も利益を守るという意味ではとても重要なポイントです。

まだまだレンタル事業を伸ばす！ その本質はビジネスの収益構造を変えること！



船井総合研究所山本

それでは最後に、今後の展望をお聞かせいただけますでしょうか。



足場会社S社長

まだまだ仮設資材レンタル事業を伸ばしていきたいと考えています。

レンタルを伸ばすということは、ストックビジネスを強化していくということ。 そうした事業構造に変えていきたいですね。



船井総合研究所山本

ちょ、ちょっと待ってください。かなり本質的なことのような感じがします。もう少し詳しくお願いできますか？



足場会社S社長

工事は受注してパーっと売上が上がるショットのビジネスです。一方でレンタルはお客様と長期継続的な関係を築きながらレンタル料で稼いでいくストックのビジネスです。

レンタル事業を伸ばすということは、会社の中でのストック比率を高めていくということ。おまけに利益率が高く、貸せば貸すほどキャッシュが稼げるようになる。

じっくり腰を据えて伸ばしていく必要があると思いますが、そうした足腰の強い会社の事業構造にしていきたいと考えています。レンタルはまだまだこれからの魅力的なマーケットだと思います。今回の私の話が少しでも皆様のお役に立てばうれしい限りです。

特別対談レポートはいかがでしたでしょうか。セミナー当日は足場レンタル事業を伸ばすにあたって必要なポイントを具体的な内容に絞ってお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じたビジネスモデル導入の段取りを具体的に落とし込むことができます。

今回のセミナーは業績向上の可能性が極めて高いビジネスモデルですので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者”に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか11,000円(税込)です。

実践すれば年間数億円の売上につながるノウハウですから正直、破格の料金です。ただし、今回ご用意できる席数は東京会場20名様限りとさせていただきます。お早目にお申し込みください。

また、本セミナーではビジネスモデル導入に向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいればご一緒に参加されることを強くお勧めします。

今がまさに時流の急成長ビジネスモデルですので、導入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して急成長できるパターンを作り、業績アップに直結する成果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか。是非このチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 山本 宏樹

Afterコロナの今、足場会社の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

下請け工事の
粗利が低い

資材置き場に
山ほど余っている
足場をどうにかしたい

工事の受注に
**ムラがあり
波がある**

本業だけでは
この先が不安

新しいことにチャレンジしたいが
**なにをしたらいいか
わからない**



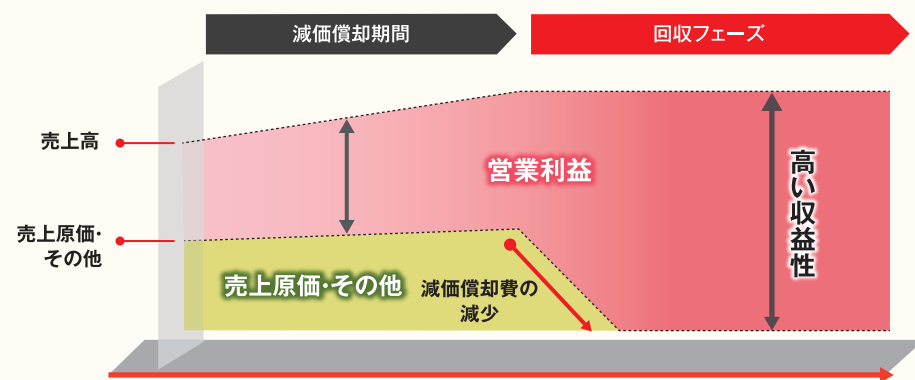
緊急事態を乗り越切った後の**“強い足場会社”**が踏み出すべき**“次の一手”**、それが**足場レンタル専門店**です

足場工事会社が第二の柱として、「足場レンタル専門店」を選ぶべき**3つの理由**

理由
1

高い収益性

【足場レンタル事業のイメージ図】

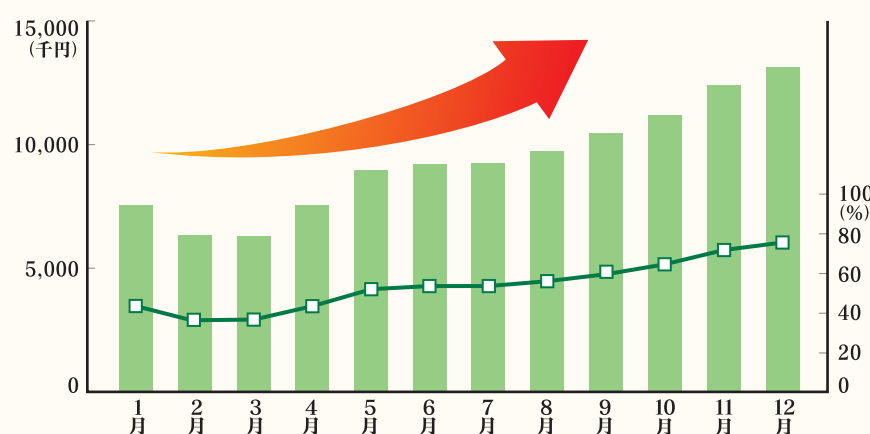


減価償却中でも収益性は高いが、減価償却後は
売上原価が下がっていくのでさらに高い収益性に！

理由
2

足場の“稼働率”を
上げるだけで**売上が上がる**

【売上と稼働率の相関図】

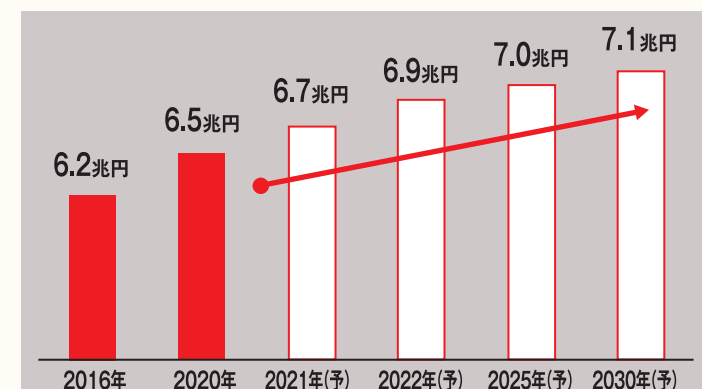


足場の稼働率を上げることで売上アップ！
足場を購入し続けることで継続的な売上アップも！

理由
3

貸出先に困らない

住宅リフォーム市場推移



出典：国土交通省「建築着工統計」、総務省「家計調査年報」、総務省「住民基本台帳」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」、内閣府経済財政諮問会議「中長期の経済財政に関する試算」をもとに矢野経済研究所推計

貸出先の関連事業が堅調に伸びていく中、
足場事業のニーズが増えている追い風の足場事業のニーズ！

**国内でもまだまだ少ない足場レンタル専門店で1拠点
売上1億・営業利益2,000万円を達成するためのノウハウを大公開！**

儲かる！儲かる！儲かる！足場レンタル専門店の**収益構造を大解剖**

既存顧客がいなくとも**問題なし！貸出先企業3つのパターン**

「足場が返ってこない」とはもうおさらば！リスクを分散するための**システム管理と保証制度**

時代はInstagram!? 自社アカウントから**集客を仕組み化するポイント**

このような方にお勧めです！

- ◆ 余っている保有足場を他社に貸し出して**売上・利益を上げたい方**
- ◆ コロナ禍を乗り越切った後**次の一手**を探している足場工事業者
- ◆ すでに**減価償却が終わった足場**を保有している足場工事業者
- ◆ 足場の年間稼働率平均が**60%を下回っている会社**
- ◆ 足場レンタルに取り組みたいが**紛失リスク・足場の欠損リスク**を考えている方
- ◆ 自社足場を保有し、それをレンタルすることで**売上・利益を一気に成長させたい**

本セミナーに参加しないと損です！