

工場塗装モデル 業績UPセミナー 超実践的事例・ノウハウ・全て をお伝えします!

開催要項	
日時・会場	2023年10月4日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付 12:30より) 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1-6-6 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
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 ●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きます。●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させていただきます。 ●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。

講座	講師・内容紹介
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 専門工事ビジネスグループ チーフコンサルタント 本多 雄
第2講座	年間1億円の見積り依頼を獲得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1億円の見積り依頼を獲得するためにおこなっている集客手法の実例を公開 有限会社東海装建 専務取締役 船越 夏樹 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 ②Web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 専門工事ビジネスグループ 飯野 和真
第4講座	まとめ講座 本日のまとめ 株式会社船井総合研究所 専門工事ビジネスグループ マネージャー 中嶋 翔一

お申込み方法	
 【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/104351	 【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。

全国の塗装事業者の皆様へ

新ビジネスモデル登場!!

低資金!競合がいらないから儲かる!
【平均単価1,000万円越え!!】

工場塗装 新規参入

人口約10万人ほどの小商圈でも
売上2倍をたった1人で達成した物語

既存の戸建て塗装をやりながら
工場塗装の元請けに新規参入して1年で

1.4億円を達成しました。

事例大公開

成功の秘訣は冊子の中をお読みください!

有限会社東海装建
専務取締役
船越 夏樹 氏

東京会場
開催

2023年10月4日(水)

開催時間

13:00~16:30 (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

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UPセミナー

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。)

104351

住宅塗装×工場塗装で初年度売上1.4億円!

有限会社東海装建

のご紹介

愛知県に拠点を置く塗装専門店。
激戦区愛知において第二の事業の柱をつくるべく、住宅塗装に加え、工場塗装に新規参入。
HP集客をはじめ、さまざまな集客方法に果敢に取り組むことで参入初年度で売上2倍を達成。
現在はさらなる飛躍に向けて最新のデジタルツールも導入するなど、挑戦をやめない注目企業である。



有限会社東海装建
専務取締役 船越 夏樹 氏

有限会社東海装建の工場改修モデルのココが凄い!

年間売上

1.4億円

年間売上成長率

200%

採用

0名(不要)

年間販促費

100万円^{以下}

年間平均粗利率

35%

平均単価

約1,000万円

有限会社東海装建の 工場改修ビジネス新規参入ストーリー

有限会社東海装建は、愛知県あま市を拠点とする塗装会社です。もともと一般のお客様向けの戸建て塗装をメインに、地域の皆様に愛される塗装店ありたいと日々奮闘して参りましたが、愛知県は競合他社が非常に多く、会社に利益を残すための最低限の集客すらままならない状況になりつつありました。「何とかこの状況を打開しなければ、会社がこれからも続いていく可能性は限りなく低い」と感じるようになりました。

そこから、まずは「元請け化」の方法を探るようになりました。

住宅塗装で元請け化しましたが、少ない人数でさばける件数は限られており、それどころか、戸建住宅の塗装は単価の低い工事でありながら、施主様の要求が厳しいため、そこまで儲からず、クレームの発生により社員が大量離職することもありました。

「ようやく元請け化の道を歩み始めたというのに、、、」と最初は「諦め」のような気持ちが強かったです。

■絶望的な状況の中で未来を変えた法人向け塗装

そのような暗闇の中、運命を変えるきっかけとなることができました。それが**工場を含む法人向けの元請塗装工事**でした。

やっていることは住宅塗装と似た形なのに、**単価が高い**ため、少ない人数で売り上げや粗利を伸ばすことができました。また、住宅塗装に比べて、施主様の要求が厳しくなく、**一度入り込めれば、非常に良いお付き合いができる**ことにも大きな可能性を感じました。**競合が圧倒的に少ない**こともポイントかと思います。法人塗装に取り組んでまだ1年ですが、すでに戸建てと同じくらいの売上をつくることができおり、今後は戸建てと法人の二軸で会社を成長させていきたいと考えています。





1年で
売上2倍!

ゲスト講師企業 をインタビュー 業績アップの 成功法則とは!?

有限会社東海装建
専務取締役

船越 夏樹 氏 に聞く

株式会社船井総合研究所
専門工事ビジネスグループ
チーフコンサルタント

本多 雄



競合が少ない“今” 工場塗装モデルに参入すべき!

Question 今、工場塗装モデルに取り組むべきだと感じられる要因はございますでしょうか?

「競合が少ない」というのが今取り組んでいてよかったと思える最大の要因です。住宅塗装事業の一環として、たまに工場塗装の案件が来るという会社はあると思いますが、工場塗装専門店として集客・営業をしている会社はほとんどありません。愛知県も工場が多いエリアですが、工場・倉庫の元請け化を進めている塗装店はまだまだ少ないです。競合が少ないからこそ、自社HPの検索順位も上がりやすい傾向があります。愛知県ですら競合が少ない状況ですので、その他の県に関してはさらに競合は少ないのではないのでしょうか?そこに早く参入することが成功のカギを握るのではないかと思います。



1回の高単価受注で 投資分をすべて回収できる!

Question 工場塗装モデルに投資されている費用・時間はどれくらいでしょうか?

常にかけている費用は、テレアポの外注費とホームページの広告費だけです。合計で毎月約15万円になります。工場塗装の場合、数百万~数千万円の案件がほとんどのため、そこから発生した案件のうち1件でも成約になれば、これまでに投資してきた費用は1回で回収することができます。戸建て塗装を本業で行われている方は、なおさら工場塗装の元請け化は取り組みやすいと思います。私の場合は、月の企業訪問数は5件前後です。現在の業務に+α週に1件ほどの企業訪問を行えばよいと考え、取り組みやすさを実感いただけるのではないのでしょうか?投資対効果が非常に高いのが工場塗装モデルの最大の魅力です!



慣れないBtoB営業も 顧客管理システムを使って解決!

Question 工場塗装モデルに取り組まれた際にどのような課題がございましたでしょうか?

法人向けの塗装に参入したときにまず課題に感じたことは、営業方法に関してです。戸建て塗装の場合は問い合わせがあってから、契約するまでは長くても2カ月ほどで完結します。しかし、法人向けの塗装においてはそうではありません。各企業の修繕計画や決算時期、はたまた稟議を上に通さなければいけない、、、など、長期の追客が必要になる場面がほとんどです。これを自分の頭の中だけ、エクセルだけで行うのはほぼ不可能です。そのため、zohoというシステムを使い顧客管理をおこなっております。いつ、どのように行動をしたかをすべて記録し、メールもシステムで送ります。そのため、先方がメールを開封したかどうかを確認したり、見積もりのリマインドのメールを送ったり、ということを実行できるようになっています。システムの使用料は年間10万円もかからないため、このビジネスモデルに取り組む際には、ほぼ必須のツールなのではないかと私は思っています。

新しい人員は必要ない! 今ある既存体制で成果を出せる!

Question 住宅塗装事業が忙しくても取り組むことは可能でしょうか?

十分に可能です。これは私自身、戸建て塗装の案件+工場倉庫の案件+下請けの仕事をはほぼ一人で実行できているためです。というのも法人の案件は、そもそもひと月に5件前後しか発生しません。少し負荷はかかりますが、既存の人員体制で十分取り組むことが可能であると私は思います。しかし、これから成長していこうと思うと、限界がくることを確信しておりますので、集客の仕組みや営業の仕組みを作っているところです。それができれば、営業マンを新しく採用していくことも始めたいと思っています。



既存の戸建て塗装をやりながら新規参入して売上倍増を可能にする極意とは!?



このような方には
**工場塗装を強く
オススメします!**

住宅塗装事業の売上に
限界を感じられている
塗装会社

新しい事業の柱を
確立したいと考えられている
塗装会社

低投資で
高単価案件を受注したい
塗装会社

有限会社東海装建が急成長を遂げた**3つのポイント**を公開いたします!

point1

毎月案件を生み出す
工場塗装専門Webサイト!

Webサイトから毎月案件を獲得していますが、ただWebサイトを作ればいいというわけではありません。広告やSEOを意識したWebサイトの構造をお伝えします!

Web集客ノウハウ大公開!



point2

数千万円の案件を生み出す
独自の名簿作成方法

工場塗装ではDM送付やテレアポによる案件化も行いますが、アプローチ先となる名簿の質が、業績アップに大きく影響します。本セミナーでは、有限会社東海装建の独自の名簿作成術をお伝えします!

資料の中身を大公開!

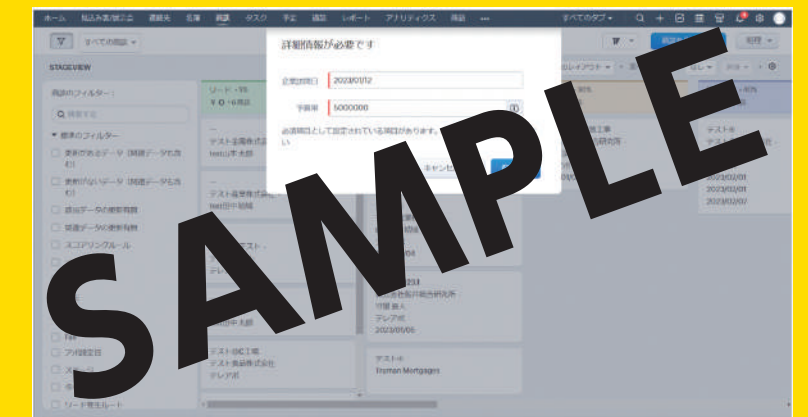


point3

長期化しやすい法人の塗装案件でも
成約できる顧客管理システム

戸建て塗装と違い、工場・倉庫の塗装案件は長期化しやすいため、案件の管理や見込み客の管理が重要です。確実に成約に繋げるための管理術を解説します!

東海装建の営業戦略を大公開!



実際に成果の出ている**「明日から使える実践ノウハウ」**をこのセミナーでお伝えいたします!