

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	2024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 マネージングディレクター 中嶋 翔一
第2講座 14:15 15:00	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 専門工事チーム リーダー 山本 宏樹
第3講座 15:15 16:00	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ングディレクターの中嶋が、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 マネージングディレクター 中嶋 翔一

開催要項

オンライン
開催

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年 **2月8日(木)**・**14日(水)**・**16日(金)**
お申込み期限 **2024年2月4日(日)** **2024年2月10日(土)** **2024年2月12日(月)**
13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

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/108602	 【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。

【年末年始休業のお知らせ】2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつながなくなってまいります。
※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次で回答させていただきます。※尚、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。

人手不足に悩んでいる足場工事会社・とび工事会社必見

足場レンタル 新規参入 大作戦

かんたん

「ヒト」で稼ぐから「モノ」で稼ぐへ構造転換せよ！

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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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.S108602

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。) → **108602**

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
眠っている
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

職人不足の中で
職人が少なくても
売上を上げたい



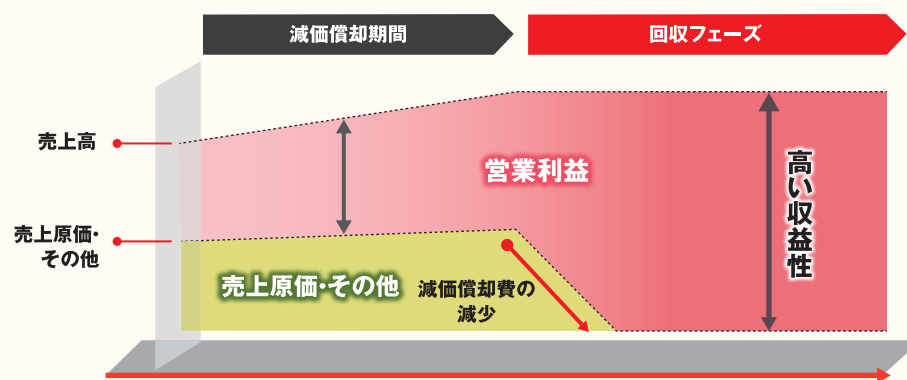
これからの**“強い足場会社”**が踏み出すべき**“次の一手”**、それが**足場レンタル事業新規参入**です

足場工事会社が第二の柱として、「足場レンタル」に新規参入すべき**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】

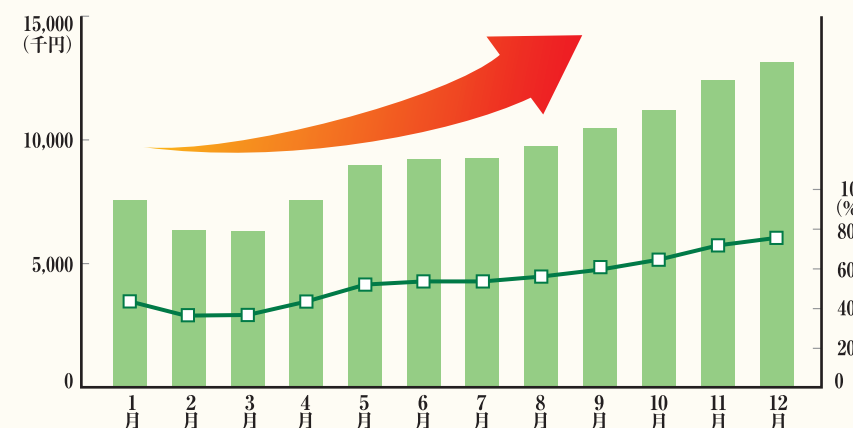


減価償却中でも収益性は高いが、減価償却後は売上原価が下がっていくのでさらに高い収益性に！

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】

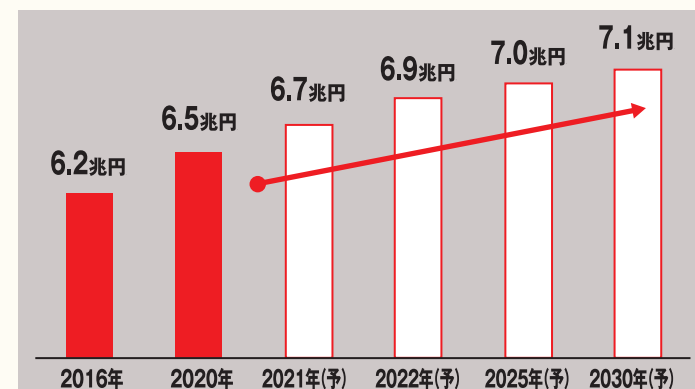


足場の稼働率を上げることで売上アップ！
足場を購入し続けることで継続的な売上アップも！

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「建築業工統計」、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、ニーズが増えている追い風の足場事業

国内でもまだまだ少ない**足場レンタル事業**で**1拠点** **売上1億円・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
- ◆ コロナ禍を乗り切った後**次の一手**を探している事業者
- ◆ すでに**減価償却**が終わった足場を保有している事業者
- ◆ 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！