

本レポートをお手に取っていただきありがとうございます。

今回のご案内は全国の塗装会社に一斉送付しているわけではなく、事前にHP等を拝見し、この事業に参入すればすぐに実績を上げられるであろう企業に絞ってお送りさせていただいております。

未経験からの参入でも開始間もなく契約を獲得しており、既に参入いただいている塗装会社では契約の半分に塗装工事のセット受注も決められております。

「既存の塗装事業を活かしながら業績を上げたい」とお考えの塗装会社には特にお聞きいただきたい内容です。

ご参加のほどお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 外装グループ一同

エコキュート専門店立上げセミナー

お問い合わせNo. S114093

講座	セミナー内容
第1講座	エコキュート専門店のビジネスモデル解説 ・エコキュート専門店の時流・コンセプト ・商品作り・集客方法 ・営業ツール・営業プロセス ・施工・社内体制の構築方法 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 伊藤 遥己
第2講座	ゲスト講座 ・エコキュート専門店を立ち上げた理由 ・立上げで感じた成功ポイント ・専門店立上げに際しての留意点 ・ご参加者の皆様からの質疑応答 安房住宅株式会社 代表取締役 川名 展弘 氏
第3講座	まとめ講座 ・本セミナーのまとめ ・参入にあたっての課題をブレイクスルーするために 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

大変恐縮ではございますが、山形県内の事業者の方の参加は見送らせていただきます。ご了承ください。

●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。

開催日時

2024年 **7月3日(水)** 14:30~17:30
(受付開始 14:00~)

開催方法

東京開催

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114093>

船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「114093」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。



船井総合研究所初公開事例セミナー

塗装業界向け

エコキュート専門店 セミナー

急成長マーケットが半日でまるわかり

★補助金対象事業

★塗装⇔エコキュートでの追加受注

★出店不要で参入可能

エコキュート
専門店セミナーの **成功事例**

立上げ **1年** で **売上1億円**

平均
集客数 **40件/月**

未経験者で
契約率 70%

参入障壁が低い **今がチャンス!**



エコキュート専門店立上げセミナー

お問い合わせNo. S114093

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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。) → **114093**

・船井総合研究所初公開事例・ 続々と新規参入企業が増画中

エコキュート専門店で**売上1億円**を**実現**する 新規参入事例 大公開 セミナー

大注目な \ 実は**競合**が**圧倒的に少ない** /
エコキュート専門店で**営業1人**で**売上1億円**達成!

エコキュート専門店事業の特徴

① 月50件の反響獲得&塗装のクロス受注が可能

集客・受注ともにスムーズな商材かつ、外回りの工事のため点検や複合提案といった形で塗装とのクロス受注が可能になります。

② 仕入れの見直しだけで粗利率35%

仕入れさえ押さえることが出来れば競合他社に対して価格面で優位に立つことが出来ます。船井総合研究所ではコストダウンするための商流の確保を行っているため、簡単にビジネスモデルに取り組むことが出来ます。

③ LINE誘導による広告施策でお問合せ殺到!

エコキュートに特化した専門WEBサイトを立ち上げてWEB広告やチラシ等の集客施策を行うことによって、欲しかったが問い合わせる場所がなかったお客様からの問い合わせを多数貰えます。

④ 外注施工でOK・工期1日だから簡単

問合せから完工まで1ヶ月程度なので投資回収が容易。商品バックからお客様に選んでいただくスタイルだから提案が簡単。

⑤ 採用0・設備工事未経験でもスタートできる!!

集客・営業・施工、これらの業務の自社の手間が非常に小さいため、採用0でも始めることができます。

集客事例



販促効率がV字回復
安定的な集客活性化で
塗装事業も業績アップ

仕入れ事例



競合他社に差をつけ
仕入れルート、大量に仕入れずとも
コストダウンできる仕組み

営業事例



未経験者が営業を行い
契約率50%以上を
実現する営業戦略

「参入したいけど何から始めれば」をすべて解決いたします!!

エコキュート専門店
立上げ1年目で **1億円**の作り方はこれだ!

エコキュート専門店の
収支シュミレーション

月粗利 **350万円** = 現調 **50件** × 契約率 **50%** × 平均単価 **40万円** × 粗利率 **35%**

損益シュミレーション		数値 (万円)	備考
売上高		12,000	現調52件
売上原価		7,800	
売上総利益(粗利)		4,200	粗利率35%
販管費合計	人件費	900	営業1名~2名
	販促費(チラシ)	1,300	1枚配布コスト5円
	販促費(WEB)	200	CPA1.5万円
	営業経費	60	
	地代家賃	250	
	その他	590	
販管費合計		3,300	
営業利益		900	営業利益率7.5%

初期投資	800万円	400万円	改修工事
		150万円	看板・ カットニングシート
		150万円	HP制作費
		100万円	オープンイベント費

※チラシは月間21万枚
※チラシ反響率は1/6,000
※WEB反響単価は1.5万円で計算
※平均単価は40万円で計算
※給湯器に絞込み場合は単価が低くなり
現調獲得コストが低下することになる。
※店舗出店せず展開するモデルもあります。



今すぐ始めるべき理由
補助金 注目 事業
が出る

これまで、限られた企業のみが参入していたエコキュート専門店の分野ですが、「給湯省エネ事業2024」の補助金制度を活用することで、「今までにない」参入のチャンスが訪れています。既にこの事業を展開している企業は、高い利益を実現しており、集客に失敗するリスクは極めて低い状態です。さらに、商品の仕入れルートや管理方法のノウハウ、仕組みに至るまで、成功事例が続々と出てきております。競合自体もまだ少ないエコキュート専門店。塗装業界での経験を活かし、今すぐエコキュート専門店で参入して下さい。

このような方に
おすすめ!!

- 手離れが良く集客UPの大注目業態に興味がある方
- 営業マン採用不要、兼任で取り組める新規事業に興味がある方
- 低投資でも収益性の高い新規事業を探している方
- エコキュート専門店に取り組みたいが何から始めたらよいかわからない方

セミナーの必聴ポイント

- ✓ 立上げから安定受注ができるようになった道のり
- ✓ 毎月30件以上問い合わせがくるチラシと商品ノウハウ
- ✓ 未経験でも専門店レベルの仕入れ・在庫管理を行うポイント
- ✓ 簡単提案! 経験・スキル不要で売れる営業の秘訣
- ✓ 本事業を行う全国の会社を見てきた船井総合研究所だからお伝えできる成功ポイント