

工場改修で

30億



ゲスト講師
シロキコーポレーション株式会社
代表取締役社長 堀 智彦 氏

省工ネ商材

を武器に5年で
約200%成長

改修商材や新規客

を増やす方法を大公開



年間約15億円売上の防水塗装



年間約6億円売上の遮熱塗装

詳しくは中面へ

《建設業向け工場改修受注セミナー》

お問い合わせNo. 124430

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

開催
日程

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

①2025年3月19日（水）
②2025年3月21日（金）

①、②ともに
14時30分～17時00分

参加者特典
改修メーカー
個別紹介！

お申し込みはこちら⇒



当社HPからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓にお問い合わせNo.「124430」を入力ください）



省エネ商材を武器に

工場改修で年間30億円

シロキコーポレーション株式会社 代表取締役社長 堀 智彦 氏
愛知県名古屋市 年商：52億円（2024年12月）社員数58名
改修商材を武器に12年で750%成長、増収増益を続けている。遮熱塗装
「ミラクール」を中心に、防水塗装、床・アスファルト舗装など展開する。

Q.直近の売上やここ数年の推移を教えてください

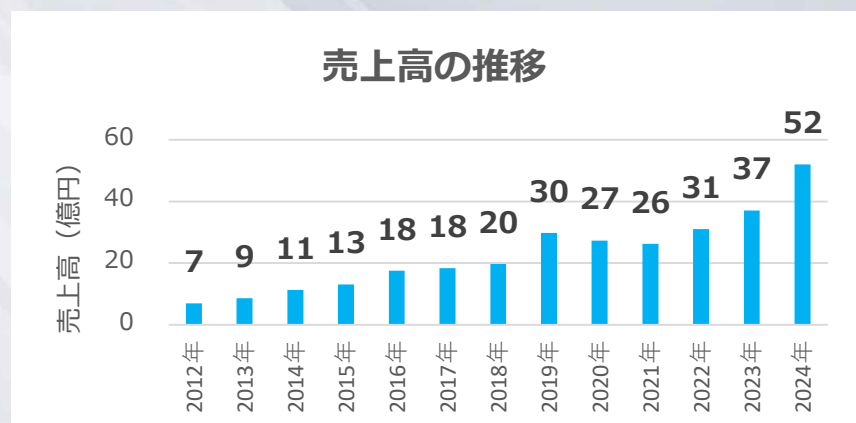
2024年12月決算では、**売上高約52.2億円（前期比約39%増）**になりました。（うち、**7割が製造業の工場で30億円**です。）

2024年は**総工事件数が1,000件/年**を越えました。

Q.どんな工事が多いですか？

売上の内訳は、**遮熱塗装のミラクール4割、防水のシームレス工法4割、**その他2割です。

この2つの商材が弊社の武器となっており、新規のお客様からのお問い合わせをいただいております。他社と差別化できているポイントだと思います。



▲震災後に遮熱塗装ミラクールがヒット。防水塗装のシームレス工法受注の好調もあいまって過去最高売上を更新し続けている。

Q.ズバリ、業績好調の理由は何でしょうか？

- ①**武器となる省エネ商材を持ったこと**と
- ②**WEB経由の新規客引き合いの増加**です。

2024年は総工事件数が1,000件/年を超えますが、

防水塗装7～800万円/件、塗装全般3～400万円/件です。

雨漏りや破損・老朽化対策など、改修して使い続けないとお考えのお施主様が多いです。

Q.新規客はどのようにして集めますか？

ここ最近、**毎日3～4件の新規WEB反響**が増えています。

WEBマーケティングを実施していますが、

70%以上は民間改修を希望するお施主様からの問合せです。

WEB戦略は弊社の新規客開拓の武器になっています。

2024年12月**単月の受注高は総額7億9千万円**となり、月別では過去最高となりました。

Q.武器となっている省エネ商材について詳しく教えてくださいか？

夏場の工場内は暑さによるさまざまな問題を抱えています。

従業員の熱中症リスク、作業効率の低下、製品の品質不良、そして電気代の高騰…。

これらの問題を解決するのが、**遮熱塗料「ミラクール」**です。



▲下塗りの様子プライマー塗布



▲上塗り塗布完了後

ミラクールは、太陽光の熱源を反射する特殊な塗料で、屋根に塗布することで、**工場**

内の温度上昇を大幅に抑制することができます。

これにより、**従業員の熱中症リスク軽減や、空調効率アップによる電気代削減、製品品質の安定化、作業環境の改善による従業員の定着率向上**など、

「ミラクール」はさまざまなメリットを工場にもたらします。

また、「ミラクール」は従来の遮熱塗料と比べ、**耐久性に優れ、長期間にわたって効果を発揮**します。

JIS規格の5倍の汚れにくさを備え、美観を保ちながら高い効果を維持できる点も特長です。

工場では、屋根・屋上の雨漏りのお悩みも抱えています。

これらを解決するのが、**防水「シームレス工法」**です。



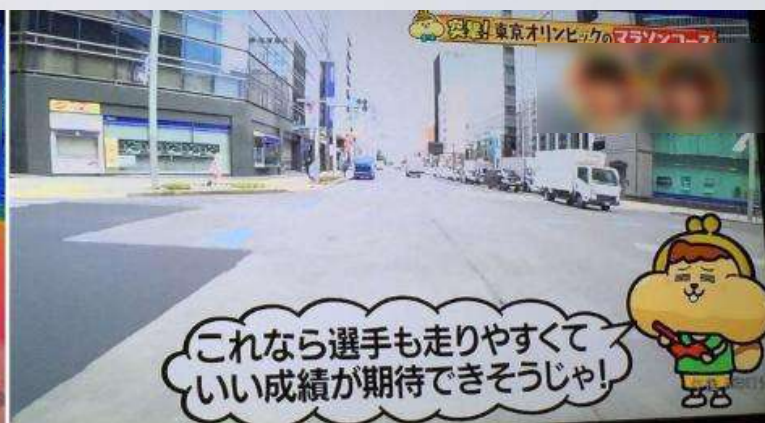
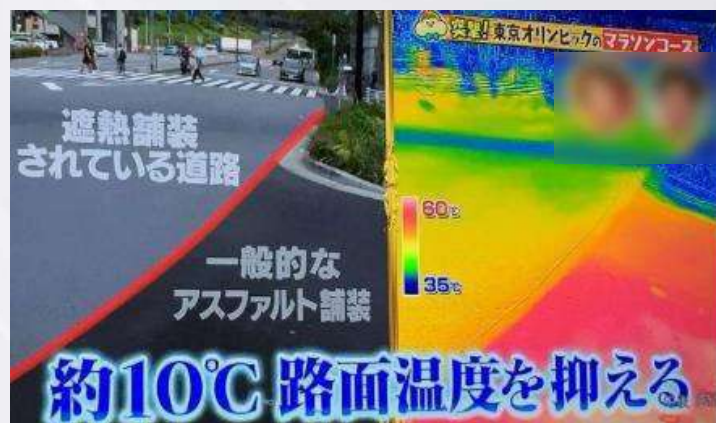
▲防水塗装の施工前



▲防水塗装の施工後

シームレス工法は、**当社の売上の4割**を占める防水工法です。

純度100%のウレタンは強靱で耐摩耗にすぐれ、タフな防水性能を実現し、最大20年間保証となっています。



▲東京2020のフルマラソンコース道路面に「ミラクールロード」が採用

アスファルト舗装では、銀座歩行者天国などで**遮熱性舗装用塗料**

「ミラクールロード」が採用されています。

抜群の遮熱塗装の性能により、工場・倉庫など構内舗装や駐車場での引き合いが増えています。

ここまでお読みいただきありがとうございます。

ここからはセミナーのご案内です。
テーマはズバリ、

「工場改修で新規客を増やす方法」

です。

このセミナーを開催するに至ったのには理由があります。

それは、多くの建設会社から、

「現在、**既存のお客様からの引合いがほとんど**で、

将来のためにも新規客を増やしたい。でも、**新規客を増やす方法がわ**

からない。」という相談をいただくからです。

ズバリ、**工場改修事業で新規客を増やす**には、

武器となる改修商材を持つのがポイントです。

やはり、どの建設会社もやっているような改修工事では差別化しにくく、
新たに切り込んでいくには非常に効率が悪いです。

一方、**省エネ商材のような他社が提案していない武**

器を持つことで、新規開拓が非常にしやすくなるのです。

ただ、「**どの改修商材を使えば良いかわからない…**」

という方がほとんどではないかと思えます。

そこで今回、シロキコーポレーション様にお願いし、本レポートで紹介していた

シロキコーポレーション様の商材を皆さまの武器



株式会社船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント
弓岡広樹

として活用できるよう、協力メーカーのスキームをご準備いただきました。

また、それ以外にも**武器となる改修商材を数多くご紹介**
できる準備をしております。

それらの改修商材に掛け合わせて**WEBやDMを使ったマーケティング**

活動を実施することで、**毎月コンスタントに新規客を獲得でき**

る仕組みが完成します。

そんな魅力的な仕組みについてみっちり解説するのが今回のセミナーの主旨です。

当日の内容を少しだけご紹介しますと・・・

- ☑ 工場改修事業で年間30億円受注した成功手法を公開
- ☑ 工場改修で使える商材10連発を徹底解説
- ☑ 新規客が続々集まる！WEBとDMを活用したマーケティング戦略
- ☑ 建設会社が仕掛けるコスパの良い工場改修専門ブランド
- ☑ 改修ビジネスの市場性から見た工場改修ビジネスの優位性を解説 …他

・・・想像してみてください。

もし、毎月新規客を獲得できる仕組みがあれば、貴社の未来はどうなるでしょうか。きっと、
色々なリスクを防げるのではないのでしょうか。

そんな可能性を秘めたセミナーを3月19日(水)・3月21日(金)に開催いたします。

費用は一般の方でもわずか22,000円（税込）です。

これがどれほど貴重な機会かご理解いただけたかと思います。

当日、お会いできるのを楽しみにしております。

建設業向け工場改修受注セミナー

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 開催

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。

セミナー
開催日時

第一日程

2025年

3月19日 水

第二日程

2025年

3月21日 金

開催方法・時間

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開催
両日ともに
午後:14:30~17:00
(受付開始: 開始時刻30分前~)

【申込期日】 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がございます。

受講料

一般価格

税抜20,000円(税込22,000円) / 1名様

会員価格

税抜16,000円(税込17,600円) / 1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。

セミナー内容

第1講座 工場改修の将来性

国内年間300万件を超える非住宅のリフォーム・リニューアル市場にて、注目を集める工場改修。工場改修の基本の「キ」から建設会社が新規客から足早く受注をするための商品戦略・集客戦略・営業戦略までを徹底解説! 工場改修ビジネスへの進出をはじめ、設備、外構、屋根、外壁、内装、床、トイレなど、改修専門工事や省エネ、鳥対策などによる新規受注拡大を目指している方々に向けた実践的講座。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント 弓岡 広樹

第2講座 製造業向けの遮熱・防水塗装で年間30億円受注 成長市場の改修ビジネス参入手法公開

製造業向けの遮熱・防水塗装事業で年間約30億円受注。20年間で数億円から約30億円まで伸ばした工場改修ビジネス。年間約1,000件、単価500~800万円の改修ビジネスへの参入手法を大公開。



シロキコーポレーション株式会社
代表取締役社長
堀 智彦 氏

第3講座 あなたの会社が工場改修専門ブランド 立ち上げで成功するための戦略を解説

参加された地域の建設事業者の皆様には、自社の強みとしていち早く取り組んでいただくために、先行して工場改修に取り組んでいる事例から、事業を成功に導くための考え方や押さえておくべきポイントを解説します。



株式会社船井総合研究所
建設・不動産支援本部 副本部長 鶴田 隼人

お申し込み方法

本セミナーは当社ホームページより
お申し込みいただけます!

お申し込みは
こちら↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みください



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124430>

船井総研セミナー事務局 【E-mail】 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。 ※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。