

セミナー内容	
第1講座	<div>化学品・工業薬品商社の時流</div> <div><ul style="list-style-type: none">● 2025/2026年 化学品・工業薬品商社を取り巻く時流● いま業績を伸ばしている化学品・工業薬品商社の特徴</div> <div>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 渡辺 怜</div>
第2講座	<div>化学品・工業薬品商社が 工事・エンジニアリング事業を立ち上げ・強化する方法</div> <div><ul style="list-style-type: none">● 工事・エンジニアリング事業を立ち上げ・強化するための5つのステップ● ”営業のデジタル化”により、新規開拓・既存深耕を行う方法● 化学品・工業薬品商社が受注しやすい工事・エンジニアリングをご紹介</div> <div>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 渡辺 怜</div>
第3講座	<div>本日のまとめ</div> <div><ul style="list-style-type: none">● これから化学品・工業薬品商社が勝ち残るためのポイント● 化学品・工業薬品商社の経営者にすぐに取り組んでいただきたいこと</div> <div>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ マネージャー 外山 智大</div>

開催日時	2025年12月2日火	開催方法	オンライン開催
	2025年12月4日木	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がございます。
	10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)		
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。			

オンラインセミナー

2025年12月2日火・4日木
10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

化学品・工業薬品商社
工事・エンジニアリング強化セミナー

モノ売り中心からコト売り中心に転換し
利益率を上げる

☒粗利率30%の工事・エンジニアリングを既存顧客から受注！

☒テレアポや飛び込みではアプローチできない新規顧客を開拓！

☒営業人数を増やさず、社内に施工管理がいなくてもOK！

☒業績を伸ばす同業他社が取り組む時流ビジネスモデル

受注しやすい工事・エンジニアリング例を中面にてご紹介！

主催

化学品・工業薬品商社 工事・エンジニアリング強化セミナー

お問い合わせNo.S134363

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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。134363

受注しやすい工事・エンジニアリングを一部ご紹介！



Generated by Gemini

遮熱対策

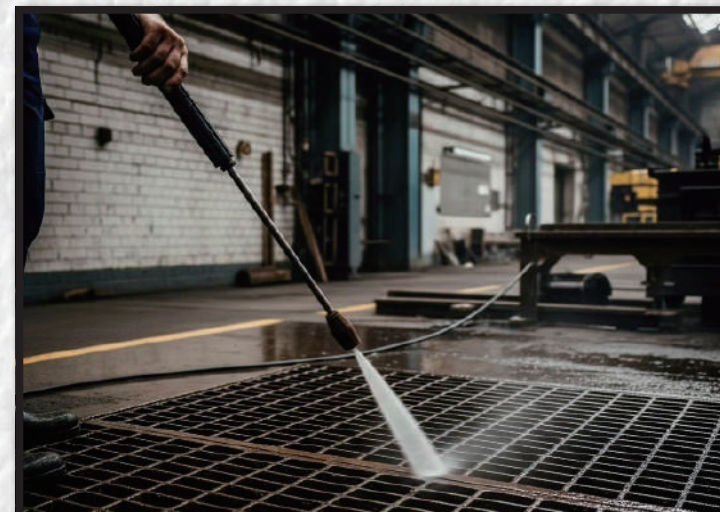
輻射熱を遮る特殊な塗料を屋根や外壁に塗布したり、遮熱シートの設置を行います。熱中症対策の需要が増すことで、年々施工数が増えています。



Generated by Gemini

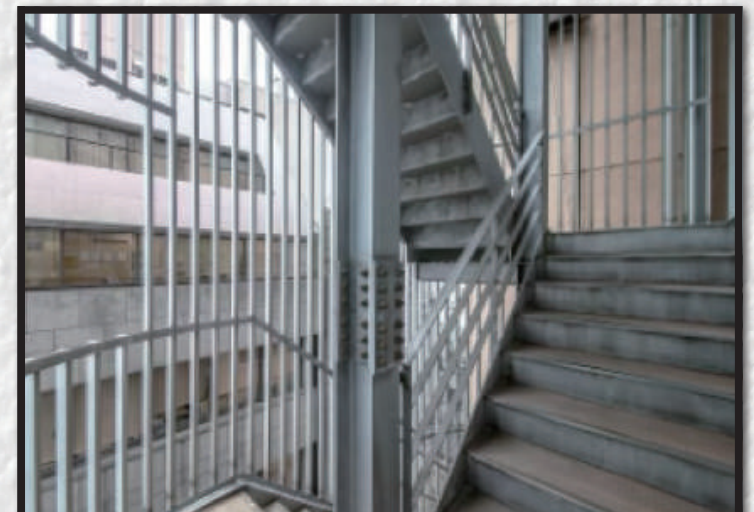
塗床・コーティング

単に塗装が剥がれてしまっている箇所への上塗りだけでなく、塗装の耐久性向上のためのコーティングや施工時間を短縮できる速乾性コーティングなどのニーズが増加しています。



高所・スポット清掃

高所にある空調のダクトや配管の除塵、クリーンルームのイオン水による拭き清掃、グレーチングの防カビ対策などユーザーの日常清掃では手が届きにくい高所・スポット清掃が狙い目です。



外構補修

外階段やフェンスに錆び・劣化が生じたまま放置されているケースがあります。アスファルトやコンクリートの補修もどこに頼んだらよいか分からないというユーザーが少なくありません。



薬品タンクの定期自主検査

特定化学物質のタンクを含む「特定化学設備」は2年ごとに定期自主検査が義務付けられています。しかし、適切な期間・方法で検査できていない企業もあり、入り込む余地があります。



冷却塔の清掃

屋上に設置されることが多い冷却塔は、藻・スケールが発生し冷却効果が落ちている場合があります。設備担当者が手が回らず、定期清掃・メンテナンスを外部に委託することが多いです。



FRPライニング

防液堤や地下タンク、配管等をFRPでコーティングすることで、腐食・液体漏洩を防止します。定期的に必要になるため、リピート受注が見込めます。



ノイズ・静電気対策

半導体・電子部品工場では、ノイズ・静電気の発生がNGです。そのため、低ノイズLED照明の設置や静電気防止床コーティングなどの提案余地があります。

ここが
ポイント

☑ 定価が無い工事・エンジニアリングだからこそ粗利率30%で受注できる！
☑ 「既存顧客からの追加受注」と工事をフックとした「新規顧客の開拓」の両方を実現！

工事・エンジニアリング専門サイトの制作

新規顧客から工事・エンジニアリングの引合を獲得する基幹広告

専門サイト 新規顧客への広告媒体



サービス一覧

工事・エンジニアリングをメニュー化して提供できるサービスを漏れなく伝える!



施工実績

過去に受注した施工実績をアピールすることで信頼を獲得し、より引合が集まりやすくなる!



ここがポイント

- ✓ 専門サイトが「24時間働くトップセー
- ✓ テレアポや飛び込みではアプローチで

ルス」として、新規顧客からの引合を獲得!
きない生産技術・設備保全の決裁者との接点を獲得!

専門商社における御用聞き営業の常識を覆す

マーケティングオートメーション(MA)

化学品・工業薬品商社の**商談数・受注率**を

劇的に**アップ**する**最新の営業スタイル**

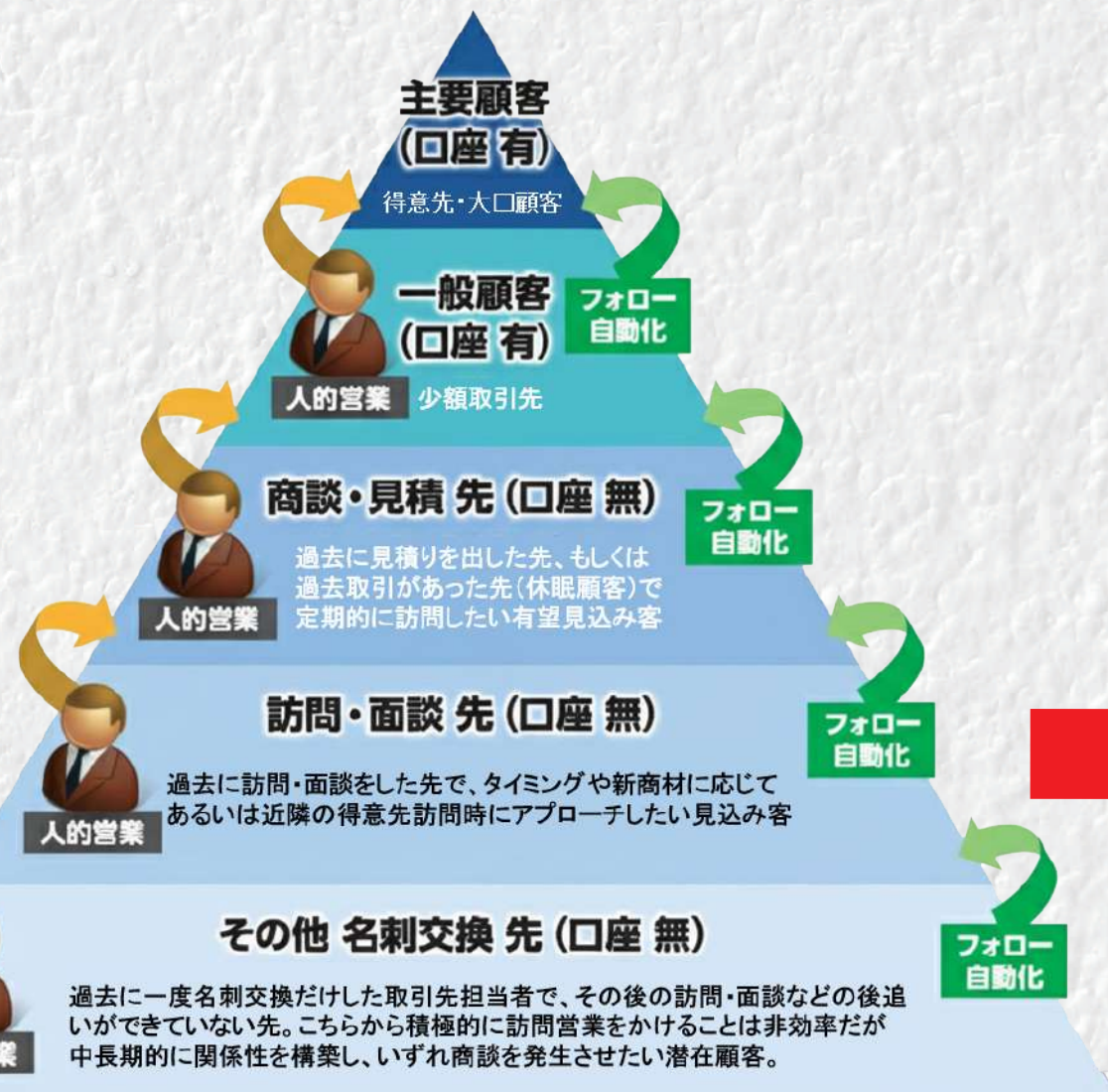
Step 05 見込み顧客へ営業訪問



人的営業

Webで見ているサービスを訪問してPR

Step 01 自社名簿 紙名刺等をデータ化



Step 04



Web内の回遊

取引先担当者が専門Webを閲覧

特定サービス・実績ページを複数ページ見ているケースは、見込み度(商談化率)大!



例えば遮熱対策のページを複数閲覧し、さらに会社概要や取引の流れを見ている場合、本格的に検討している可能性が高い

Step 02 MAメルマガ配信

Step 03

専門Webへ誘導



メルマガ内のリンクをクリック

一般的なリンクのクリック率は3~5%



自社の名簿へメルマガを配信

一般的なメルマガの開封率は15%~20%



システム

ここがポイント

- ✓ どの企業のどの担当者が、どの工事に
- ✓ 見込み度が高い顧客に“刺さる”提案

どれくらい関心があるかわかったうえで訪問! ができるので、若手営業でも受注できる!