

# 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

オンラインセミナー

## セミナー内容

### 化学品・工業薬品商社の時流

- 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

第1講座

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

### 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

- 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

第2講座

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

### 本日のまとめ

- 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

第3講座

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

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もございます。

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/134363>

【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 E-mail: [E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。



# 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!  
営業人数を増やすず、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!

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

主催 Funai Soken サステナ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](https://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

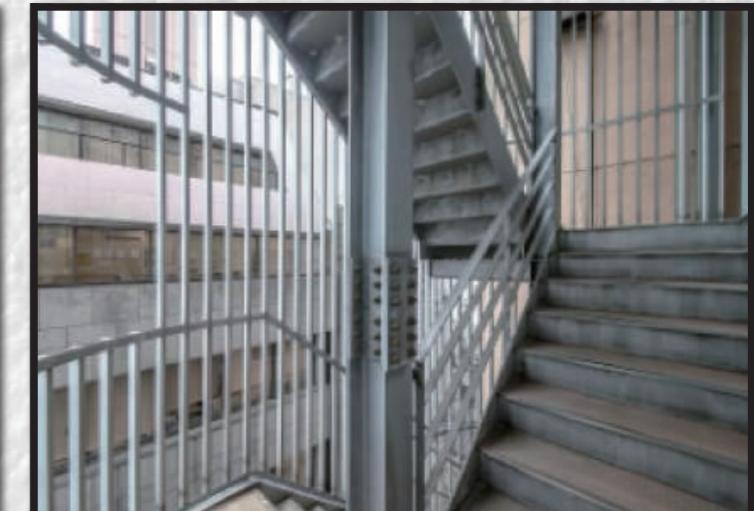
## 塗床・コーティング

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ぬ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。



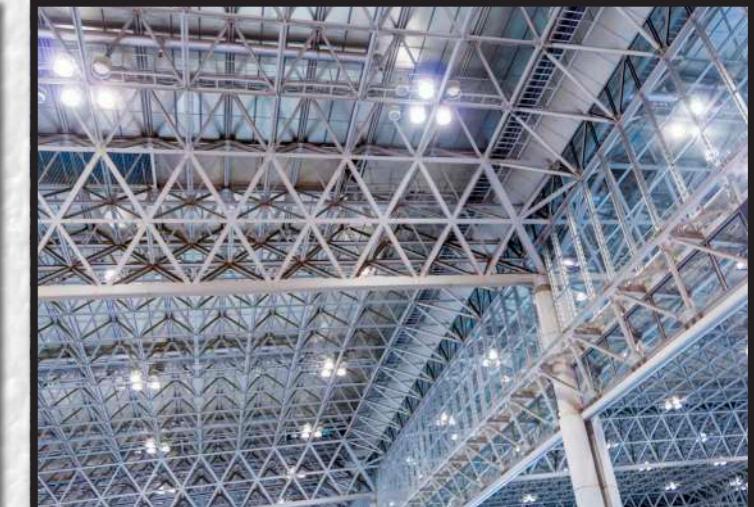
## 冷却塔の清掃

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ルス」として、新規顧客からの引合を獲得!
- ✓ テレアポや飛び込みではアプローチできない生産技術・設備保全の決裁者との接点を獲得!
- ✓ テレアポや飛び込みではアプローチで

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

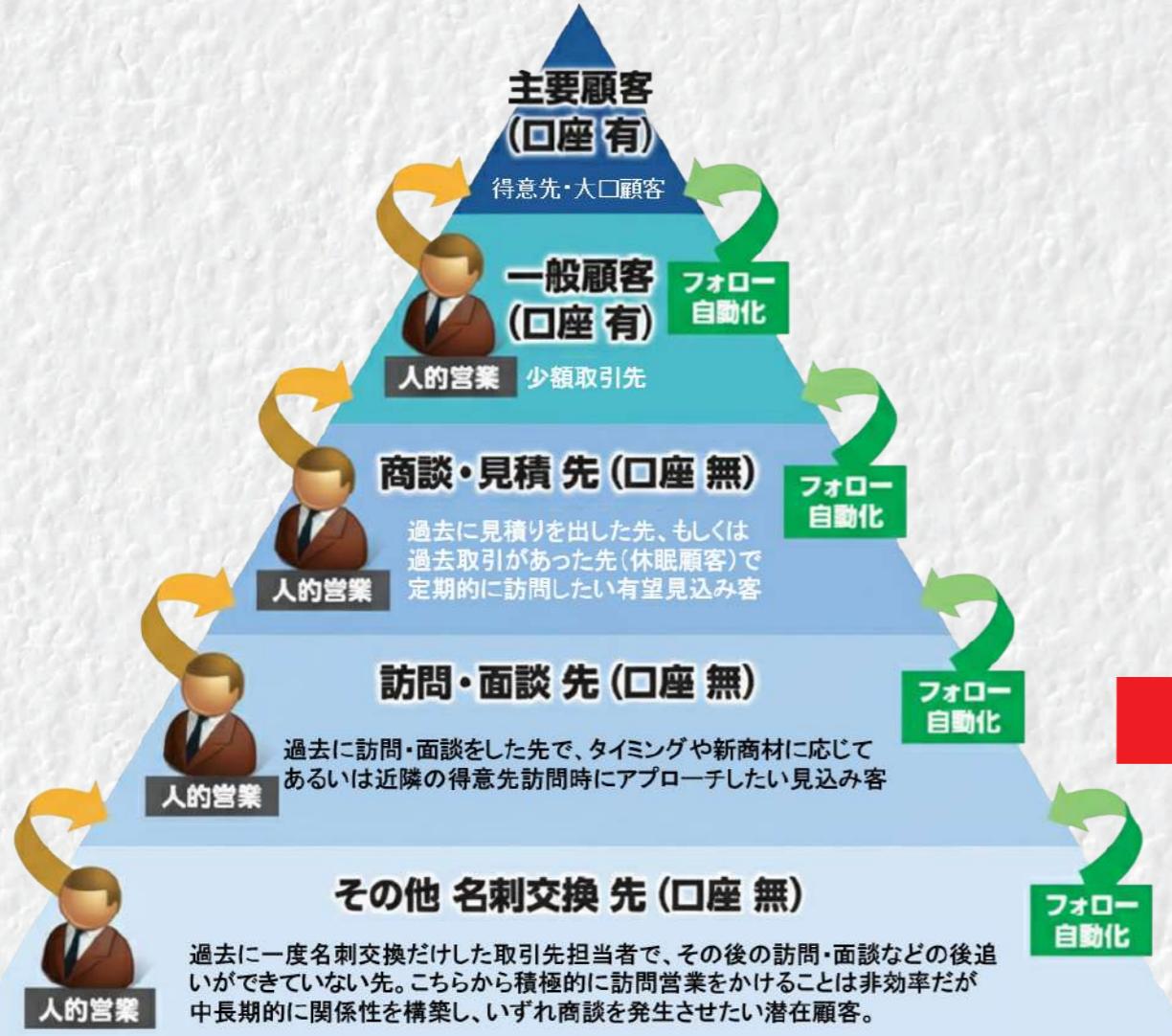
Step 05 見込み顧客へ営業訪問



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 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メールマガ配信



Step 03 専門Webへ誘導



メールマガ内にリンクをクリック

一般的なリンクのクリック率は3~5%

自社の名簿へメールマガを配信

一般的なメールマガの開封率は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!