

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的な**
事例・ノウハウ・全てをお伝えします!

1年でHP集客約6倍の企業から学ぶ!塗装業界HP集客セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	2026年の塗装業界で業績が伸びる企業の特徴とは	
	 講師 岩本 幸樹 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部	講座内容 2025年のデータをもとに2026年の塗装業界の時流予測と成長している企業の特徴をお伝えします。
第2講座 特別ゲスト講座	たった1年でHP集客数を約200件増加させた企業の取り組みを社長自ら解説	
	 講師 深井 信幸 氏 株式会社深井塗装 代表取締役	講座内容 塗装業界におけるHP集客で実績を上げた事例をもとに、その具体的な手法を解説いただきます。
第3講座	塗装業界において集客数を向上させるための具体的な手法を大公開	
	 講師 直木 翼 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部	講座内容 年々新たな集客の取り組みが増えてくる塗装業界において集客数を向上させるための具体的な手法をお伝えします。
第4講座	2026年の塗装業界で勝ち残るために実践すべきこと	
	 講師 守山 陸渡 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー	講座内容 今後、持続的成長を続ける塗装会社であるためのポイントをまとめてお伝えいたします。

開催日時 2026年 1月29日(木) 2月 2日(月)
2月 7日(土) 14:00~16:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法 オンライン開催

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/135909>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「135909」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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)
※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。

【年末年始休業のお知らせ】 2025年12月26日正午~2026年1月6日まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込は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。

塗装業界

オンライン開催

HPを作成したが成果が出ていない皆様必見

Web集客強化 セミナー

HPを変えたらたった1年で

年間集客

約6倍

40件

230件!

- ・反響率が飛躍的に成長する**最新型HP**とは
- ・**手間をかけず**にあらゆるSNSを運用する方法
- ・**検索結果をジャンプアップ**させるAI活用

おかげで売上が**3億円から5億円と160%成長**になりました!

株式会社深井塗装

代表取締役 深井 信幸 氏

オンライン開催

2026年

1月29日

木

・2月2日

月

・7日

土

14:00~16:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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

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) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

お問い合わせNo.S135909

135909

【塗装業界】HP集客最新トレンド

年間HP集客集230件を達成する秘訣はこれだ!

企業ブランディングを
HPに反映した
他社との差別化

指名検索増加
への
認知戦略

集客コスト高騰
に負けない
広告戦略

反響率を向上
させるための
動線設計

AIを活用した
HP・SNS運用

こんな悩みありませんか？

✓ HPを作成したが集客できていない

HPは作成しただけでは集客はできません。
HPの動線設計から運用・分析が必要になります。
どのようにすればHP集客ができるかをお伝えします。

✓ HP集客の販促効率が低下している

塗装会社はHPを持っているのが当たり前の時代です。
このような業界においてHP集客で成果をあげられている企業のノウハウをお伝えします。

✓ 自社での集客に取り組みたいが何をしたらいいかわからない

塗装会社が自社で集客を行うためには「ショールーム×チラシ×HP」が重要です。
それぞれのポイントと取り組むべき内容がわかります。



ゲスト企業はこんな会社です!

ショールーム
2店舗で

年商**5億円**

HPからが
50%以上

年間自社
集客数**470件**

ポータル依存
からの脱却で

粗利率**37%**

営業4名!

営業
生産性**1.25億円**

HP集客で成果が出ている会社の特徴!

ポイント① 豊富な表彰実績



ポイント② 認知広告の掲載



ポイント③ 人柄がわかるスタッフ紹介



ポイント④ 安心感を与える資格書



ポイント⑤ 多数の施工事例



ポイント⑥ 毎日更新のブログ



特別
講演

株式会社深井塗装
代表取締役 **深井 信幸** 氏

