

他社と差別化をして5億円の壁、
10億円の壁を突破したい足場工事業界向け

Web開催

2026年

足場業界 経営戦略 セミナー

価格競争に巻き込まれて利益の確保ができない…
既存顧客からの依頼数が不安定で業績が不安…
職人の採用・定着さえ解決できれば会社が伸びるのに…



- 販路拡大 新規への法人開拓で**業績UP!**
- 人員増加 募集が来る求人を書くコツを**大公開!**
- 多角化経営 足場工事に依存しないための**新規ビジネス**を解説!

【2026年版】足場工事業界で勝ち抜く経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S138114

主催

サステナブルな成長を追求する
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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

138114

「受注減少」「職人不足」「低利益」... 足場工事業界が抱える重要課題にズバリ提言!



こんなお悩みを抱えていませんか?手遅れになる前に対策を!

既存元請への依存から
脱却できない...
新規法人を開拓したい

価格競争に巻き込まれて
利益率の低い工事しか
受注出来ていない...

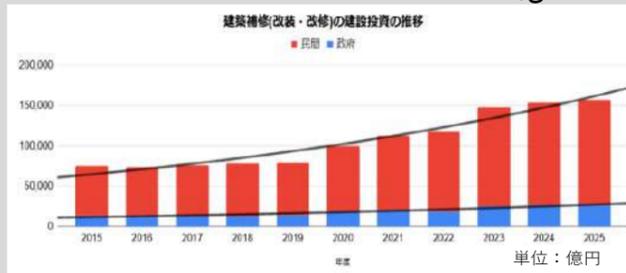
人手不足で
施工が進まない...
採用しても定着しない

このまま足場工事業だけで
いいのか...
新規事業の開発を検討中

新規法人の開拓と人が増える体制を作り安定した事業推進が可能になる!

point
1

修繕工事の需要は
右肩上がり! 知っておか
ないと損!



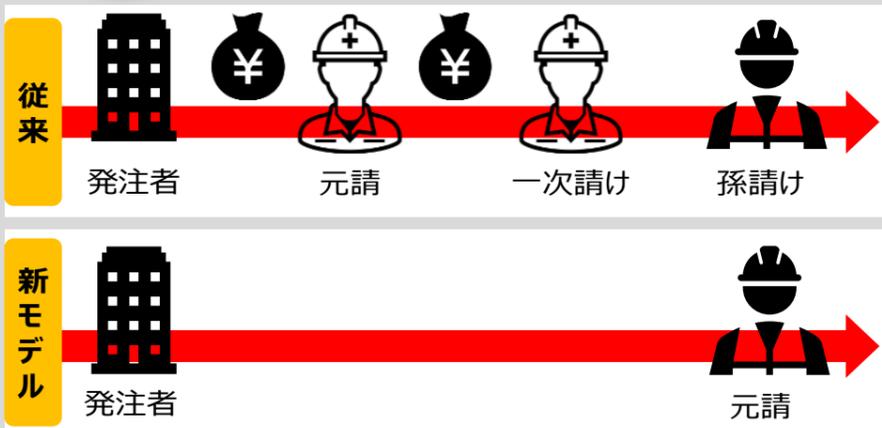
参考: 国土交通省「建設投資見通し概要」2015年度～2025年度より船井総合研究所作成
<https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&tokuei=00600870&stat=000001017180&cycle=8&tclass1val=0>

今までのメインターゲットだった新築工事の不調で、既存顧客からの発注が減少...

新しい成長市場へ営業先を移すことで新規からの安定した受注の実現が可能に

point
2

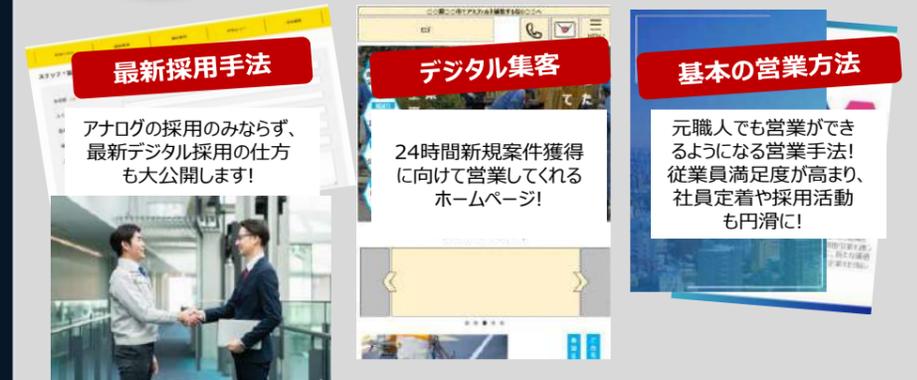
直受注で
価格競争にならない!



自社が元請けとなることで、価格競争になりづらく、品質で他社と差別化が可能!

point
3

取り組んでいる会社の
成功事例が聞ける!



既に取り組んでいる会社の成功 & 失敗事例が聞けるので、すぐに取り組める! 誰でも活躍できるような環境整備が成功の近道!

ご参加
特典①

時代に取り残されない!
足場業界トレンド予測テキストプレゼント!



足場工事の今後

人手不足対策

新規開拓の傾向

人材定着の戦略

ご参加
特典②

皆様の本気を徹底サポート
集客/営業/採用全てに対応!

足場工事業界に従事されている会社の経営課題は他の業界にはない特殊なものが多数あります。これからの経営方針を考えていききっかけにさせていただきました。幸いです。

無料
経営相談

セミナー開催概要

開催日時

2026年3月11日(水) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
3月13日(金) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
3月20日(金) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
3月21日(土) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催場所

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がございます。

受講料

一般価格 税抜10,000円 (税込11,000円) /1名様 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800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。

セミナー開催内容

第1講座

高利益の工事を増やす！ 地域の競合に勝つための「高付加価値営業」と「成長市場」獲得戦略

既存のハウスメーカー・工務店依存からの脱却と、高付加価値領域の探し方。属人化を排除し、安全管理や工期厳守といった「品質」を売るための提案資料とトークスクリプトの作り方など、これからも勝ち続けるための営業戦略について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージャー 石川麟太郎



第2講座

職人が集まり、辞めない会社へ！ 「育成プログラム」と「社内基盤構築」で実現する組織力強化術

「採用はできるけど、すぐに辞めてしまう…」 「仕事はあるけど、人が足りない…」 今後、ますます厳しくなる人手不足問題への対処は必須です。そのような人財に関する課題を解決するための「組織力」の創り方について、徹底的に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 下田陸斗



第3講座

【まとめ講座】 ストックビジネスと地域貢献を実現する「多角化事業」成功事例

既存事業の足場工事業の強み(足場資材や職人スキル)を活用した新規事業などの高収益事業を事業の第二軸にすることで、企業としての安定した財政基盤を作ることが可能になります。今回は既実践された成功事例を用いながら解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージャー 石川麟太郎



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/138114>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp/>) に右上検索窓に「138114」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。