

工場塗装ビジネス受注最大化セミナー

オンライン開催

開催要項

開催日時 2026年 7月 1日(水)・3日(金)・4日(土) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

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。

講座	セミナー内容
第1講座	工場塗装ビジネスモデルの全貌 ①時流を読み解く。塗装業界の現状と今すぐに工場塗装モデルに取り組むべきポイントを解説 ②成長期×空白マーケットの工場塗装とは ③工場塗装専門店の立ち上げポイント 株式会社船井総合研究所 非住宅改修チーム 植田 貴哉
第2講座	工場塗装案件を集客する方法を徹底解説 ①工場塗装モデルに必要な集客手法を公開 ②Web・アナログ戦略に必要な3つのポイント ③法人向けビジネスの元請け新規集客手法とは 株式会社船井総合研究所 非住宅改修チーム チーフコンサルタント 森川 生啓
第3講座	まとめ講座 本日のまとめ 株式会社船井総合研究所 非住宅改修チーム リーダー 松原 和紀

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/141981>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索マークに「141981」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。

戸建て塗装業界がすぐにできる

工場・倉庫塗装

1年で売上1億円作るセミナー

Point 1

塗替時期を迎えた
工場・倉庫は
170万棟超

※1980年~2000年に建てられた工場・倉庫の総数

Point 2

採用不要!
年間売上**1億円!**
社員1名で

Point 3

平均単価
500万円
既存職人でできる

戸建て塗装業界が

工場・倉庫塗装事業に参入後

たった3年で!
年商 **2億円** → **6億円**

オンライン
開催

2026年 7月 1日(水)・3日(金)・4日(土) 開催時間 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

申込みは
コチラから



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 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 141981

お問い合わせNo. S141981

船井総合研究所が
お勧めする新規事業

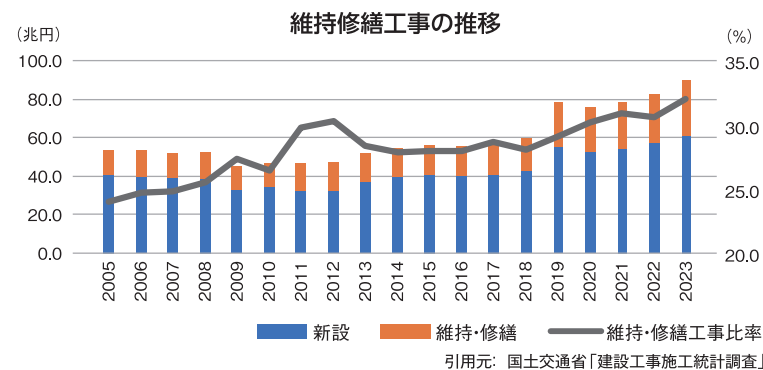
今、全国で増えている工事があることをご存知でしょうか？

法人向けビジネス未経験からの「工場・倉庫塗装ビジネス」立ち上げ方法公開

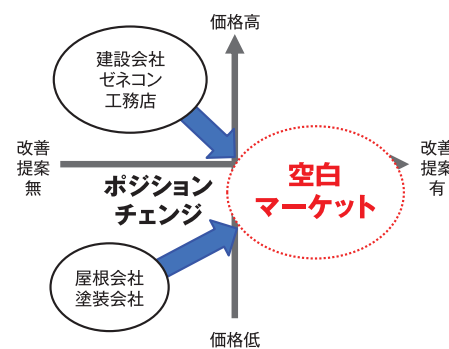
なぜ工場・倉庫塗装なのか？

工場・倉庫塗装ビジネスは、住宅塗装・屋根工事と比べて一件あたりの単価が500万円～と圧倒的に高く、かつリピート工事も発生しやすく継続的な受注につながる成長市場です。老朽化した工場には必ず修繕需要があり、そこに加えて「省エネ・脱炭素・労働安全」といった時代の要請が改修投資を後押ししています。さらに今は、従来の「付き合いのある業者に頼む」時代から、施設管理担当者が自ら情報を集めて比較検討し、発注先を選ぶ時代へと変わりました。だからこそ、発信力と提案力を持つ会社は新しい受注の流れをつかみ、新たな事業の柱を手に入れることができます。

近年の維持修繕工事の市場は急成長している！バブル期の新築工場の改修ピークに入っており今後もさらなる成長が見込まれています！



市場におけるプレイヤーマップ
工場責任者の悩み
⇒工場改修を依頼したいけど建設会社以外に相談できる先がない、価格が高い
⇒専門工事会社ならではの提案力と価格メリットを活かして空白マーケットにポジショニングチェンジすることで受注が加速します！



船井総合研究所が推奨する工場・倉庫塗装ビジネスモデル

船井総合研究所の工場・倉庫塗装ビジネスモデルは、既存人員1名から始められる省人・低投資型。反響型モデルなので少人数で効率的に高単価案件を受注することができます。さらに個人住宅とは異なり、法人だからこそ定期的にリピート案件が発生する仕組みを作ることで販促投資を抑えながら利益を確保できる実践的モデルです。3年目のPLモデル(右図)が示す通り高収益な事業の柱が実現できます。

工場・倉庫塗装ビジネス3年目のPL構造

年間売上高	2.5億円
年間粗利高	7,500万円
販管費	3,440万円
広告宣伝費	1400万円
人件費	1,560万円
その他	480万円
営業利益	4,060万円
営業利益率	16%

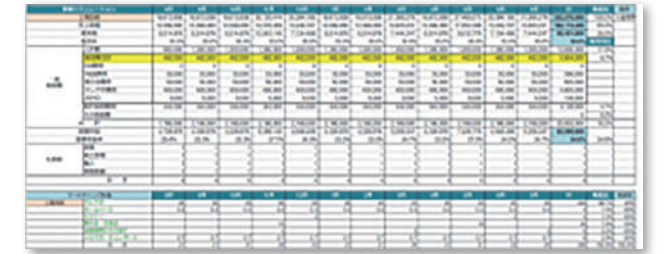
セミナー当日
大公開!

“工場・倉庫塗装”ビジネス参入のポイント!

競合・市場調査



事業計画・事業シミュレーション作成



商品設計マニュアル



集客マニュアル



営業マニュアル



これだけあるから仕組みづくりが成功できる!

- 1 工場の塗装実績がない中での集客がわからない
- 2 営業に自信はあるが、売上の上げ方がわからない
- 3 投資しても回収できるか不安だ

これで
マルっと
解決!!

セミナーで得られる5つのメリット

- 1 成功事例企業の工場・倉庫塗装工事案件の集客のノウハウを大公開
- 2 工場・倉庫改修市場の今後の見通し・業界の動向・トレンドを解説
- 3 未経験者でも受注できる営業の仕組み
- 4 工場・倉庫の管理責任者が魅力を感じる商品パッケージ
- 5 工事・倉庫塗装ビジネスモデルの全貌を大公開

