

塗装・防水・足場業を営む経営者様向け

新型コロナウイルス感染症に罹患された
皆さま、および関係者の皆さまに心より
お見舞い申し上げます。

開催日 **2021年 2月22日** (月)

WEB開催 10:30~17:00
(ログイン開始10:00~)

お試し参加無料

下請け
から
元請へ

コロナの後の
「強い会社」を作る第一歩

アパート・マンション 大規模修繕

塗装・防水・足場業の新規事業立ち上げ

特別
ゲスト
登壇

戸建て塗装から**大規模修繕専門店**へ業態転換し

売上**3億円** ⇒ **12億円** へ

大規模修繕専門店 株式会社
アローペイント

月50件 集める **集客手法** 大公開!

代表取締役
染矢 正行氏

Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

大規模修繕ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.K065792 S069258

2021年 2月22日 (月) WEB開催 10:30~17:00 (ログイン開始10:00~)

主催: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
お申込みに関するお問合せ:谷尾 純里子 (タニオキリコ)
内容に関するお問合せ:中屋 貴之 (ナカヤタカユキ)
TEL.06-6232-0188 平日/9:30~17:30
FAX.06-6232-0207 (24時間対応)

WEBページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



WEBからもお申し込みいただけます。(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。→ **069258**)

大規模修繕ビジネス研究会 2月度例会

月50件オーナーを集め、 平均単価1,000万円の工事を受注できる 大規模修繕専門店の秘訣とは？

「大規模修繕専門店を立上げたいけど方法が分からない・・・」
「オーナーとの接点を持つ方法が分からない」
「大規模修繕の施工実績があるが、施工数を増やしきれない」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。誠にありがとうございます。

今回のゲスト講師であるアローペイント様は、大阪市で創業、住宅塗装で元請けを行い、7年前にアパートマンション塗装専門店へ業態転換して売上12億円まで伸ばされた業界注目の企業さまです。

「やってみると意外にカンタンでした・・・」と語るアローペイント様。その要因は、この大規模修繕専門店にシフトしたことが、アローペイント様が飛躍的に伸びたポイントになります。

大規模修繕ビジネス研究会では、大規模修繕専門店立上げのノウハウから、オーナー集客、平均単価1,000万円の施工を受注するための営業プロセスを徹底分析して共有しております。

「今年はたまたま大規模案件が発生した・・・！」のではなく、オーナーとの接点を持ち、顧客育成をし続け、大規模修繕の施行を安定的に発生させることが必要です。

それぞれ独自固有の長所を伸ばしながら、**2月22日に儲かる仕組みとノウハウ**を仕入れて頂き、会社の利益を上げてほしいと考えております。

大規模修繕ビジネス研究会スタッフ一同

儲かっている企業のポイントをチェック！

2021年最新ビジネスモデル アパート・マンション大規模修繕

【成功事例】住宅塗装から**大規模修繕専門店**へ業態転換
業界内で先進企業と言われる

アローペイント様の成功事例を大公開！

ゲスト
講師

大阪府大阪市
株式会社アローペイント
代表取締役 **染矢 正行氏**

大阪市で創業、住宅塗装で元請けを行い、
7年前に大規模修繕専門店へ業態転換して
売上12億円まで伸ばされた業界注目の企業。
また営業15名、粗利率35%を達成されている、
高生産性・高収益企業である。



大規模修繕専門店へ業態転換 売上3億円から12億円へ

アローペイント様は、もともと住宅塗装をメインに事業展開をしていましたが、3億円前後で売上に悩んでおられました。さらに人材が一気に辞めてしまったりと、採用育成にも課題を抱えていらっしゃいました。そこで**大規模修繕専門店への業態転換**をすることで、3億円前後だった売上が一気に伸びて、10億円の大台を達成することができました。

平均単価1,000万円の工事を月50件集客

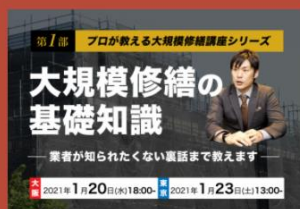
業態転換当時、住宅塗装で行っていた**セミナー集客**が大規模の世界でも流行って
いました。そこで一度ダメもとで試したところ、15名のオーナーが参加。またセミナーを
受けてくれたオーナーは自社の良さを知ってくれて営業面でも楽になり、「これはいけ
る」と感じられ、セミナー集客を軸にしたマーケティングに取り組み続けていらっしゃいま
す。

DATE：2021年1月14日(木)



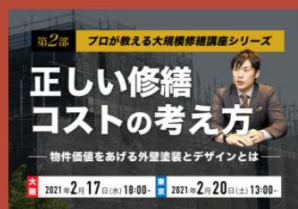
不動産サイトでクリックされる
物件写真の撮り方のコツ

DATE：2021年1月20日・23日



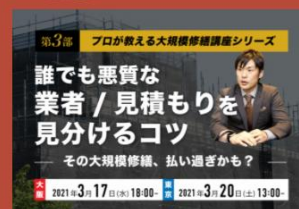
【第一部】大規模修繕の基礎知
識

DATE：2021年2月17日・20日



【第二部】正しい修繕コストの
考え方

DATE：2021年3月17日・20日



【第三部】誰でも悪質な業者/
見積もりを見分けるコツ

Point 1

「大規模修繕のビジネスモデルについて」

市場規模

大規模修繕の市場規模は**8,786億円**
(戸建て塗装の約倍である)

マーケットの
状況

新設住宅着工戸数・貸家戸数は**右肩上がり**

ターゲットの
特徴①

自主管理をしているオーナー

ターゲットの
特徴②

1棟**20戸以下**の物件を所有しているオーナー

ターゲットの
特徴③

親族からの**相続**や、**節税目的**で物件を持っているオーナー
(サブリース物件を持つ投資目的オーナーは管理会社で修繕業者が指定されている)

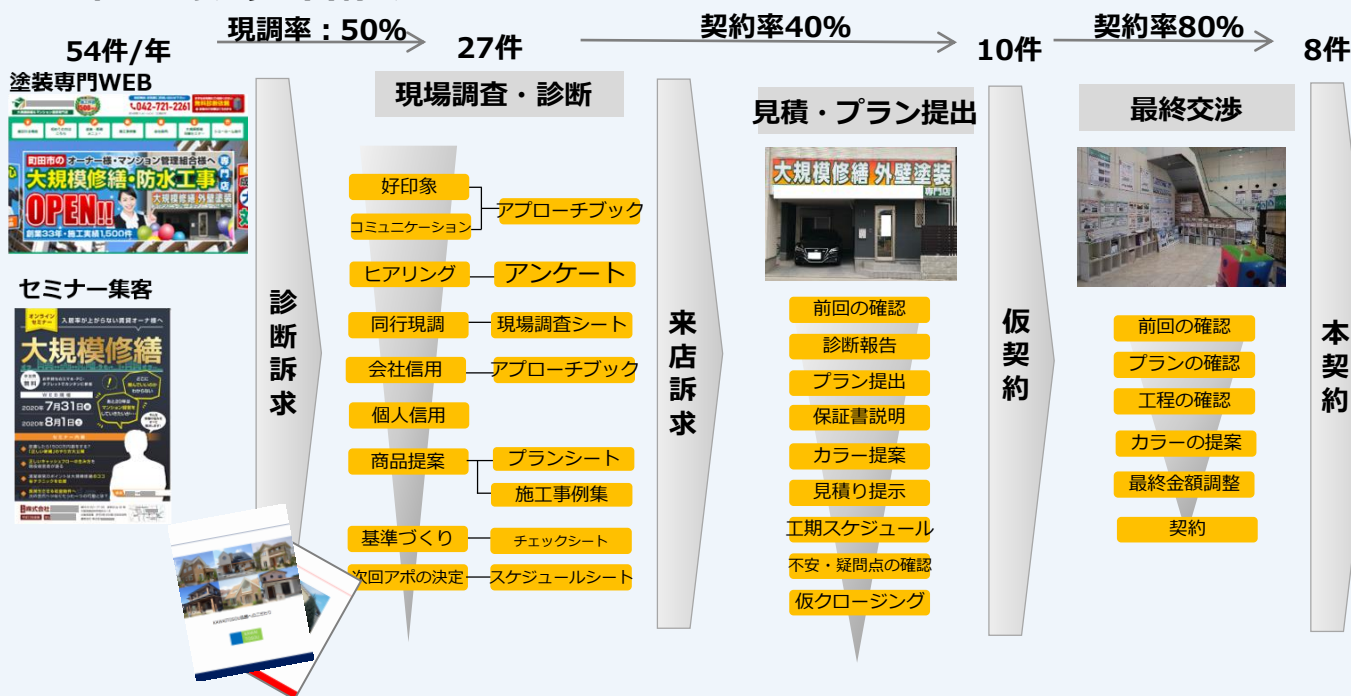
ニーズ
不安・課題

入居者の減少・管理の引き継ぎ・建物の老朽化対応

Point 2

「営業フローについて」

□営業1名あたりの目標数値



Point 2

「商品について」

アバマンリニューアル 外壁 2階 中間マージンなしで高品質な塗装が実現

地域最安値で高品質を実現

高級シリコン

自社職人

5年保証付

工事内容

8戸世帯450㎡ 工期10日

工事費コミコミ完成価格

179.8万円 (税別)

空室代+高圧洗浄+下塗り+中塗り+上塗り

- ・ 外壁塗装のメニューを入れる
- ・ 地域で最少のアパートのメニューを掲載
- ・ 塗装工事+足場で行う。(付帯塗装は別)

オーナーを集めるセミナー集客のポイント！

参考指標：オーナー集客例

Step
01

オーナーリスト作成

オーナーリストは自社の商圏内、全アパート所有者をターゲットとする。
短期間でリストを作成する。(目安～1ヶ月)

Step
02

セミナー集客計画作成

1.5～2ヶ月前に集客をはじめる。スケジュールを事前に組んでおく。

Step
03

集客媒体への随時入稿

集客状況により、追加DM、媒体の追加を行う。

Step
04

セミナー参加人数

セミナー参加者対応については一元化し、社内でオーナー情報を共有する。受講票の送付・事前確認キャンセルにならない対応を徹底する。

目安数値

1,000件～
(既存オーナーは含まず)

目安 指標

DM **40日前**

メルマガ **毎週**

FP,FB **1ヶ月前～**

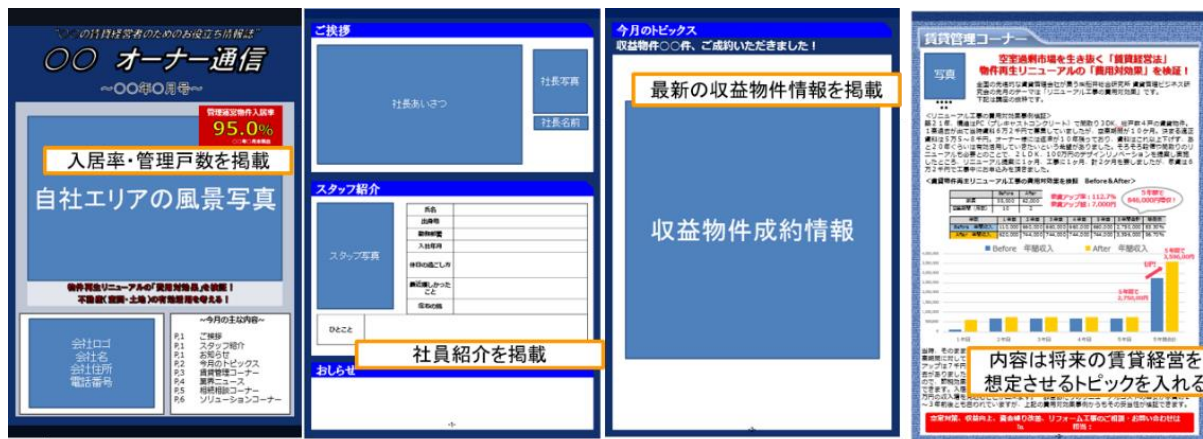
テレアポ **500件**

1%～ 目安数値

10組

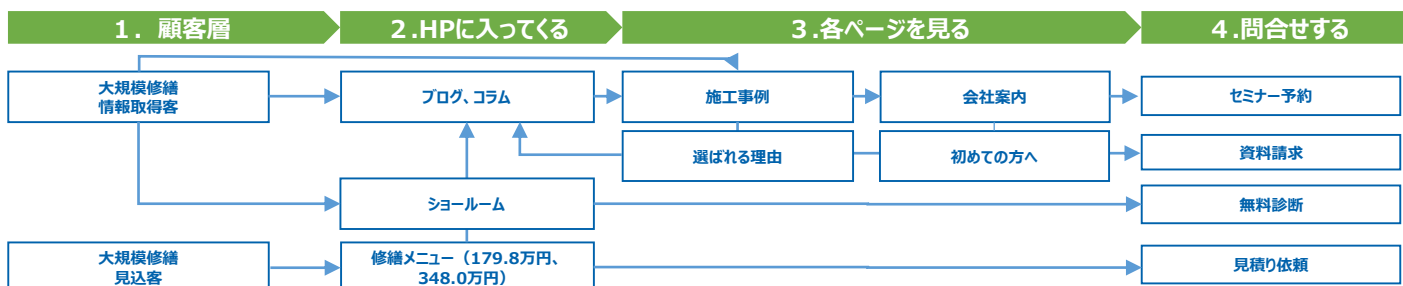
顧客育成を実現するオーナー通信のポイント！

オーナーに自社を知ってもらい、信頼・安心感を持ってもらう、大規模修繕に関する知識を持ってもらうため、オーナー向けの読み物を定期的発刊する。



WEB集客は導線が肝！

平均単価が高い商材のため、情報取得を目的としている顧客も多く、出口は複数設計しておく。資料請求などは、メルマガに登録して顧客育成を行う。



「大規模修繕ビジネス立上げ スターターキット 一覧」

明日から実践できるノウハウを提供しております！

01. 塗装事業コンセプト

1. 大規模修繕事業ポイント
2. 大規模修繕の導入への基本理念
3. 大規模修繕のポイント
4. 大規模修繕の営業ポイント
5. 大規模修繕の集客ポイント
6. 人員体制と役割
7. 損益モデル
損益モデル(1年目)
損益モデル(2年目)
8. マーケティングプラン(1年目)
マーケティングプラン(2年目)

02. 塗装店舗マニュアル

1. 出店調査
2. 投資採算計画
3. 店舗外観開発のポイント
4. 店舗内観開発のポイント
5. 店舗内観開発(その他)



03. 集客マニュアル

1. 集客対策強化のポイント
2. 購入客集客の考え方と実施策
3. イベントによる集客
4. 集客サイトの実施
5. 塗装ホームページが目指している事
6. 塗装ホームページの戦略
7. サイト構築の基本方針
8. 塗装サイト構築提案
9. ターゲットのアクセスを
効率的に集める仕掛けの構築
10. アクセス数を増やす仕組み
11. 契約を増やす仕組み



04. 営業・初回営業マニュアル

1. 塗装の営業のポイント
2. 塗装全体営業フロー
3. 初回営業フロー
4. 自己開示のポイント
5. ニーズ喚起手法
6. 7つの阻害要因除去のやり方
7. 会社安心訴求の極意
8. スケジュール営業のポイント
9. 初回訪問時クロージング術
10. 来店営業フロー
11. 購買意欲促進術
12. パネル説明による不安除去
13. 来店即決クロージング術

<付録>

- ・アプローチブック
- ・初回接客営業マニュアル



05. 差別化商品化提案

1. 差別化商品開発
- <付録>
- ・塗装バックカタログ
 - ・塗装MD表作成
 - ・商品訴求ツール

06. 営業管理マニュアル

1. 営業管理のポイント
2. 行動量の管理
3. 報告のルール



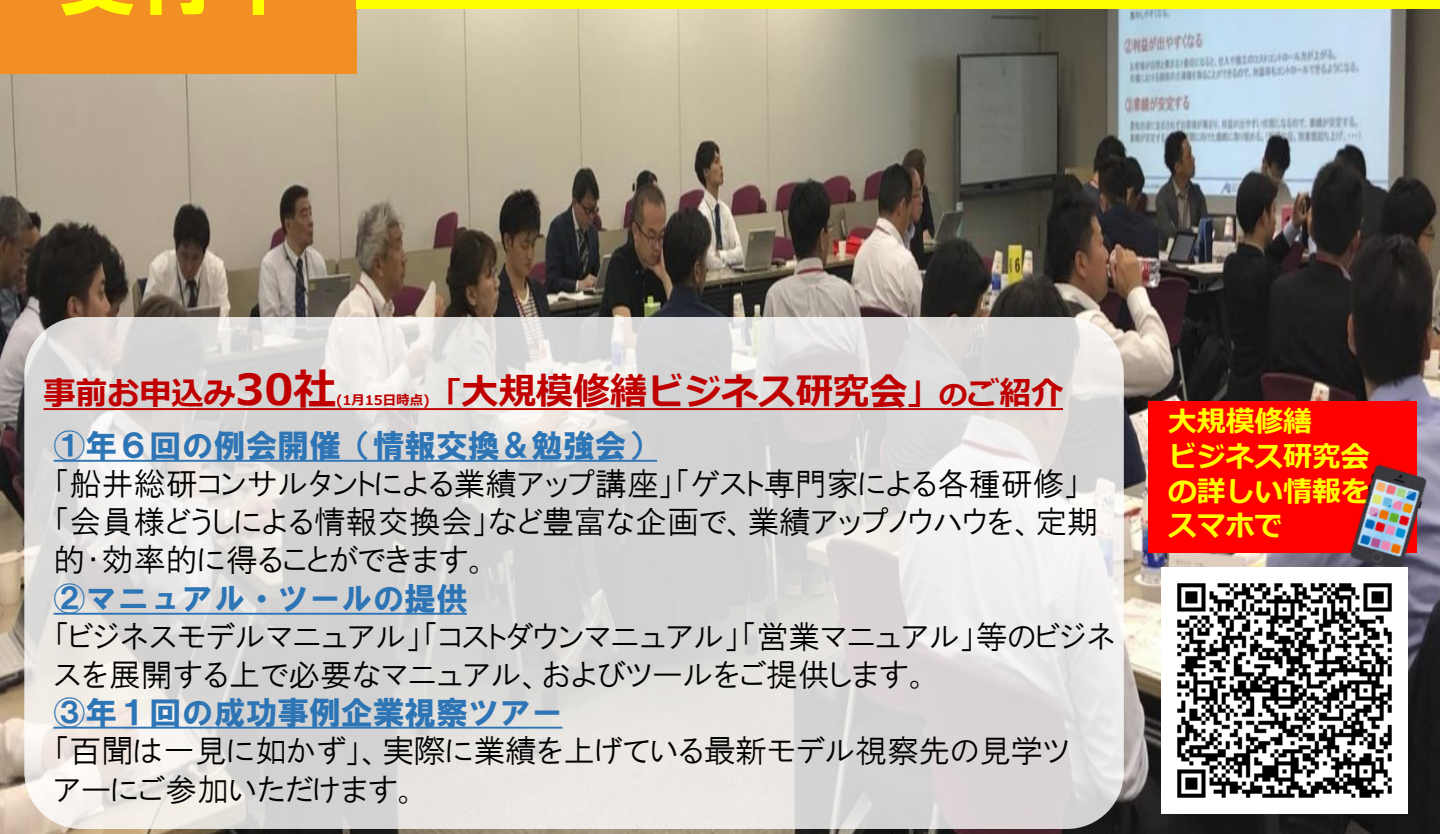
明日からスグに使えるツール類も多数収録！

研究会で学ぶことができる内容（一部）

1. アpartmentマンション塗装専門店の集客方法を大公開
2. アpartmentマンション塗装専門店の立ち上げ方とは？
3. なぜ大規模修繕は賃貸オーナーから選ばれるのか？
4. WEBから平均単価1000万円の案件を集める方法大公開
5. セミナー集客を成功事例させるポイントとは？
6. オーナー名簿が金脈になる？DM配布のポイント大公開。
7. 徹底分析、伸びている企業はなぜ伸びているのか？
8. 平均単価1000万円の大規模修繕を集めるポイント
9. 塗装の最先端企業が取り組んでいる経営とは。
10. 人が集まらない不人気職種の塗装会社に若手が集まる秘訣とは
11. 賃貸オーナーから選ばれるコンセプトとは？
12. セミナー集客で本気客になる講座構成を大公開
13. 立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圈とは？
14. オーナーが集まるポータルサイトに出して、セミナー参加させる方法大公開
15. 「なんちゃって専門店」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
16. 他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
17. 必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント
18. モデル企業が実践している営業マンの育成法
19. 採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦術とは？
20. 社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！大規模修繕ビジネスの魅力
21. 集客から施工までの流れとポイント
22. 伸びている会社に取り組んでいる施工と進め方
23. 地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは
24. 次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
25. これは絶対に避けたい！失敗事例！
26. 入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
27. たった3回で会うだけで契約できる営業法
28. 80%の人が自社を選んでもくれるアプローチブック作成法
29. 賃貸管理会社に負けない、オーナーとの関係性づくり
30. これだけは押さえておきたい、大手との差別化のポイント
31. これから伸びるマンション修繕需要に備えるポイントとは
32. 船井流経営法から塗装会社の原理原則の経営を知ることができる。
33. モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

無料招待
受付中

大規模修繕ビジネス研究会説明会 (大規模ビジネスを営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内



事前お申込み30社(1月15日時点)「大規模修繕ビジネス研究会」のご紹介

①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

大規模修繕
ビジネス研究会
の詳しい情報を
スマホで



まずは
お試し
参加！

2021年2月22日(月)ZOOM開催例会は 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

- 10:30~12:00 大規模修繕ビジネス研究会説明会・ガイダンス
- 13:00~14:00 大規模修繕ビジネスの全体像
- 14:00~14:30 アローペイント様のご紹介
- 14:30~15:30 アローペイント様ご講演
- 15:30~16:00 アローペイント様質疑応答
- 16:00~17:00 まとめ・ガイダンス

当日は、無料経営相談も開催しておりますのご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

大規模修繕ビジネス研究会説明会

2月例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年2月22日（月）10：30～17：00（ログイン開始10：00～）

会場：ZOOMにてオンライン開催

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- 本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



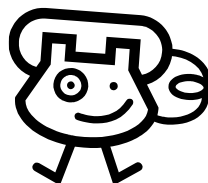
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご
連絡いたします。

④当日ご参加ください！



当日、10：30までにWEB会場
へお越しください！

FAXお申込用紙【大規模修繕ビジネス研究会説明会】
お問い合わせNo. K065792 S069258

TEL:06-6232-0188
(平日9:30～17:30)

タニオ キリコ

担当/谷尾 綺里子

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商		社員数		
	億円		人	

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

検

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください

タニオ

FAX: 06-6232-0207 (24時間対応) / 谷尾宛