

2022年に**飛躍**させたい塗装・防水・修繕業界の**経営者様へ**

大規模修繕業 経営レポート

参加
無料

2月16日
WEB開催 (水)

総力特集

元請集客 大全

業界初の
勉強会で
実例を大公開

元請化で粗利35%

セミナー集客 ・ DM集客 ・ 現場見学会

VS

テレアポ ・ 訪問営業 ・ 紹介

即時業績アップの最新事例を公開

新型コロナウイルス感染症に感染された皆様、および関係者の皆様には頃よりお見舞い申し上げます

明日のグレートカンパニーを創る
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.S082063/K065792

WEB開催：2022年2月16日（水） 11:00～16:30（ログイン開始10:30～）



WEBページからも
成功の秘訣を
御覧いただけます

詳しくは本DMの紙面をご確認ください。

お申込みに関する問い合わせ：谷尾 純里子（タニオ キリコ）・内容に関する問い合わせ：中屋 貴之（ナカヤ タカユキ）
TEL:06-6232-0188(平日:9:30～17:30)・FAX:06-6232-0194（24時間）

大規模修繕ビジネス研究会 2月度例会

アナログ集客でオーナーを集め、 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。

今回の例会は、アナログ集客を中心にお伝えさせていただきます。
平均単価1,000万円の工事を毎月安定的に5件獲得出来たらどうでしょうか？魅力的に感じている経営様もおられると覆います。

販促費をかけて「マーケティング」で元請化ができたらどうですか？
この研究会（勉強会）では、具体的なノウハウやテクニックをお伝えさせていただきます。

大規模修繕ビジネス研究会（勉強会）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必要があります。

それぞれ独自固有の長所を伸ばしながら、**2月16日（水）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

ちょっとだけ

アナログ集客ができる秘密を公開

Point 1

「大規模修繕のビジネスモデルについて」

市場規模が**大きく対象物件も増え、かつ空白マーケットである！**

市場規模

大規模修繕の市場規模は**8,786億円**

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or管理を任せっきりにしている

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」



Point 3

「商品について」



- ・ 外壁塗装のメニューを入れる
- ・ 地域で初のアパートのパック商品メニュー
- ・ 塗装工事＋足場で行う。(付帯塗装は別)
- ・ 目安価格を入れて反響を増やす

大規模修繕モデル新規参入 オーナー集客の最新ノウハウとポイント (※一部抜粋)

独自
ノウハウ

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＆診断DM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。
そして診断DMからオーナー様からの見積依頼をもらっていく！



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。

1. 顧客層

2. HPに入ってくる

3. 各ページを見る

4. 問合せする

大規模修繕
情報取得客

ブログ、コラム

施工事例

会社案内

セミナー予約

選ばれる理由

初めての方へ

資料請求

ショールーム

無料診断

大規模修繕
見込客

修繕メニュー (179.8万円、
348.0万円)

見積り依頼

大規模修繕ビジネス立上げ 完全攻略マニュアル 一覧 半年での業績アップをサポート

01.事業戦略マニュアル

1. 大規模修繕ビジネスモデルの全体像

- 1) 大規模修繕の時流について
- 2) 大規模修繕ビジネスのコンセプト
- 3) 大規模修繕ビジネスの商品
- 4) 大規模修繕ビジネスの集客
- 5) 大規模修繕ビジネスの営業

2. 大規模修繕ビジネスの特徴

- 1) ビジネスモデルの商圏設定
- 2) ビジネスモデルのKPI
- 3) ビジネスモデルの数値計画
- 4) ビジネスモデルの人員構成

3. 大規模修繕ビジネスモデルの差別化戦略

- 1) 大規模修繕ビジネスモデルのポジショニング
- 2) 大規模修繕ビジネスの差別化
- 3) 大規模修繕ビジネスの重要な考え方

02.集客（アナログ）マニュアル

0. 集客の全体像について

1. アナログ集客の全体像について

- 1) 全体像
- 2) オーナーの特徴
- 3) アナログ集客の考え方

2. ターゲットリストについて

- 1) 概要
- 2) 作成手順
- 3) 物件抽出条件

3. セミナーについて

- 1) [準備]内容骨子作成
- 2) [準備]テキスト作成
- 3) [準備]セミナー会場選定
- 4) [準備]セミナーに必要なツール類
- 5) [準備]テラポ
- 6) [準備～開催後]営業管理
- 7) [準備]オンラインで開催する場合
- 8) [当日]当日オペレーション
- 9) [当日]個別相談会

4. セミナーDMについて

- 1) 概要
- 2) 作成のポイント

5. オーナー通信について

- 1) 概要（サマリ）
- 2) レイアウトのポイント
- 3) 内容のポイント
- 4) 同封物
- 5) 送付後のアクション

6. イベントについて（内部）

- 1) 概要（サマリ）
- 2) オープンイベント

7. イベントについて（外部）

- 1) 概要
- 2) 展示会出店のブース作りのポイント

8. 他社媒体の活用

- 1) オーナーズ・スタイルの活用
- 2) 案待の活用

03.集客（デジタル）マニュアル

1. 大規模修繕サイトの考え方

- 1) WEB集客概要
- 2) 反響数の最大化及び最適化
2. ホームページ流入数UP手法

1) 検索エンジンについて

3. SEO対策

- 1) SEO対策の目的、概要
- 2) SEOキーワード
- 3) タグ設定
- 4) リンク設定
- 5) ページボリュームとは

4. PPC広告

- 1) PPC広告概要
- 2) PPC広告掲載の仕組み
- 3) PPCのキーワードについて
- 4) 広告文作成のポイント
- 5) マッチタイプについて
- 6) 広告表示オプション
- 7) PPC広告開始までの流れ
- 8) ディスプレイ広告

5. MEO対策

- 1) MEO対策の方法

6. ホームページ設計

- 1) サイト概要
- 2) 導線設計
- 3) TOPページ最適化
- 4) 問合せページ
- 5) セミナーページ

7. ダウンロードコンテンツ

- 1) ダウンロードコンテンツの作り方
- 2) ダウンロードページの作成

8. マーケティングオートメーション（MA）

- 1) マーケティングオートメーションとは
- 2) マーケティングオートメーション導入

04.営業マニュアル

1. 全体像

- 1) 営業オペレーションの特徴
- 2) 営業フローの全体像
- 3) 7つの阻害要因
- 4) ヒアリングの基礎

2. 初回面談について

- 1) 初回面談のフロー
- 2) 営業の基本
- 3) コンセプトブック
- 4) スケジュールリングシート
- 5) 商品カタログ・デザイン提案
- 6) 現場調査報告書のサンプル
- 7) セミナー案内
- 8) トークスクリプト・ヒアリングシート

3. 現地調査

- 1) 概要
- 2) 外壁調査
- 3) 屋根調査
- 4) 屋上調査
- 5) CF調査
- 6) 診断報告書の作成方法
- 7) 見積り作成の方法

4. 2回目面談～クロージングについて

- 1) 初回面談の確認
- 2) 診断報告
- 3) プラン提出（提案資料）
- 4) 保証書説明
- 5) カラーシミュレーション
- 6) 見積提示
- 7) 工期スケジュール
- 8) クロージング

5. 失注後対策

- 1) メール送付

05.施工マニュアル

1. 商品構築について

- 1) 船井流商品の考え方
- 2) 利益のとれる商品設計

2. 施工

- 1) 施工コストガイド
- 2) 現場調査ポイント
- 3) 施工ポイント
- 4) 施工工程ガイド

3. 施工に対して気を付けるポイント

- 1) 居住者対策

06.店舗マニュアル

1. 立地選定について

- 1) ショールームの考え方
- 2) 出店地域選定
- 3) 出店立地選定
- 4) 候補店舗物件選定

2. ショールームづくりのチェックポイント

- 1) ショールーム外観
- 2) 外観チェックポイント
- 3) ショールーム内観
- 4) レイアウト選定



マニュアル6種類全230ページが入会特典！

大規模修繕ビジネス研究会ご入会メリット

大規模修繕ビジネス立上げ 必須ツール・ツール30種&特典7種 さらに(秘)オーナー名簿が取得できる

明日からスグに使えるツール

3か年事業計画

セミナーの各種DMや当日準備ツール



WEB集客ツール

営業ツール



施工管理ツール

店舗ツール



成功する大規模修繕ビジネスに必須な入会特典



①オーナー名簿制作サービス「リストる」

ターゲットとなる物件を、エリア・戸数・階数・
築年数・構造といった条件で絞り込み、その物件
を持つオーナーを登記簿謄本から調査し、リスト化します。

- ②年5回の情報交換会、年1回の視察クリニック、
毎年8月開催の経営戦略セミナーのご参加
(本年度は2022年6月開催)
- ③各種スターターキットの贈呈
- ④専門サイト制作会社のご紹介
- ⑤各種必要な提携業者・仕入れ先のご紹介
- ⑥各種導入支援を実施(ご希望者へZoom開催)
- ⑦月1回30分無料経営相談(ご希望者へZoom開催)



※実際の例会の様子



※経営戦略セミナー
2019年開催イメージ

研究会（勉強会）で学ぶことができる内容（一部）

1. 大規模修繕専門店の集客方法を大公開
2. 大規模修繕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1,000万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1,000万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

コロナ禍でも
大注目！

前回の参加社数**25社**以上(12月度例会)「大規模修繕ビジネス研究会」のご紹介

①年5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！

2022年2月16日(水)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】

11:00~12:00	大規模修繕ビジネス研究会説明会
13:00~14:00	船井総研 WEB集客解説講座
14:00~15:00	船井総研 全国の事例解説講座
15:00~16:00	ワーク&ディスカッション
16:00~16:30	まとめ講座、次回の案内

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※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：2022年2月16日（水）11：00～16：30（ログイン開始10：30～）

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。

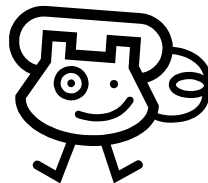
お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入

②FAXでお申し込み

③弊社からご連絡

④当日ご参加ください！



下のお申し込み用紙
にご記入ください。

24時間受付OK！
記入もれにご注意

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。

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. S082063/K065792

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	人	

※1社2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扱いについて】

1本書面・本フォームに記載された個人情報は、個人情報保護方針(https://www.funaisoken.co.jp/info/pp)に則って適切に管理します。また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。

2ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合が

ございます。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供する場合がございます。

3サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができない場合がございます。

4個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、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。

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: 06-6232-0194(24時間対応) / 谷尾宛

大規模修繕ビジネス

Report

経営レポート

無料
ダウンロード
できます

大規模修繕ビジネスの様々なテーマのレポートが
どなたでも無料でダウンロードいただけます！

業界動向・時流予測レポート



ビジネスモデル戦略



集客強化戦略



営業強化戦略



無料ダウンロードはコチラから

右記のQRコード読み取っていただくか、
下記のURLからアクセスしてください！
<https://fhrc.funaisoken.co.jp/tosou/download>



令和4年1月10日

大規模修繕事業をご検討中の経営者様へ



株式会社船井総研総合研究所
大規模修繕ビジネスチーム
リーダー 中屋貴之

お世話になっています。株式会社船井総合研究所の中屋です。突然のお手紙失礼致します。この度は、船井総合研究所主催の大規模修繕ビジネス研究会の2月度DMを送付させていただきました。こちら弊社が厳選した会社様だけに送付させていただきました案内です。

大規模修繕ビジネス研究会は全国の大規模修繕事業に取り組まれている会社の経営者様が参加されている勉強会です。会員様で成功された会社様が登壇される特別講座、船井総研からの講座、会員様同士の成功事例・情報交換会など、大規模修繕ビジネスに特化し業績を上げるために必要な内容が凝縮された一日です。

2月度例会のテーマは、「**元請集客大全～集客の神髄を大公開～**」と題しまして、新規事業の立ち上げで、元請集客に成功をされた事例を公開させていただきます。

成功事例に全国の事例を公開していきます。例えば

- 月間 5,000 万円分の集客が取れた。
- 1 件当たりの集客コストが 3 万円でオーナー集客ができた。
- 地域を絞れて、大規模修繕の検討客と繋がることができる。
- テレアポや訪問営業に頼らなくて、新規開拓ができるようになった。

と、聞けば明日から実戦で使えるノウハウばかりになっております。もしご都合が合うようでしたら研究会(勉強会)にもご参加いただき、取り組みのきっかけにいただけたらと思います。

【日時】 2月16日(水) 11:00～16:30(ログイン開始10:30～)

【料金】 **ご参加無料**(初回のみ)※1社2名様限り

【会場】 Zoom 開催

【定員】 **先着10社様**のみ

*1月10日時点の状況です。お座席がなくなり次第、受付終了になりますのでご了承ください。

【お申込み方法】

同封のお申し込み用紙よりお気軽にお申込みください！

TEL:06-6232-0188(平日9:30～17:30) 担当:谷尾 綺里子(タニオ キリコ)

FAX:06-6232-0194(24時間対応)

※内容に関するお問合せは、中屋 貴之(ナカヤ タカユキ)までお電話ください！