

コロナ禍でも急成長市場

# 1棟1000万大規模修繕

ビジネス

アパート・マンション **オーナー**

# 集客

職人社長が  
新規参入元請化!  
衝撃の月50件

WEB×セミナー  
集客事例手法 **大公開**



株式会社アローペイント  
代表取締役

染矢 正行氏

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。

主催  明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken  
大規模修繕ビジネス研究会説明会

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S085449

WEB開催: 2022年6月17日(金) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

詳しくは本DMの紙面をご確認ください。TEL:06-6232-0188(平日9:30~17:30)・FAX:06-6232-0194(24時間)  
お申込みに関する問い合わせ:谷尾 繪里子(タニオ キリコ)・内容に関する問い合わせ:松原 和紀(マツバラ カズキ)



WEBからも  
成功の秘訣を  
ご覧いただけます。



WEBから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。) → **085449**

# 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？

「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」  
「大規模修繕専門店を立ち上げたいけど方法が分からない」  
これは多くの大規模修繕に携わる経営者様のリアルな言葉です。

はじめまして。株式会社 船井総合研究所（以下、船井総研）  
の外装ビジネスチームの松原 和紀と申します。

今回のゲスト講師である株式会社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年前にアパルトマンション  
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  
業界注目の企業様です。

「やってみると意外にカンタンでした・・・」と語る株式会社  
アローペイント様。

その要因は、この**大規模修繕専門店でシフトしたことが**、株式  
会社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、**2022年6月17日の  
大規模修繕ビジネス研究会説明会において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。

**儲かっている企業のポイントをチェック！**

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。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。



住宅塗装から大規模修繕へメイン事業を変更することで **元請け100%**

平均単価 **1,000万円** 大規模修繕 月 **50件**  
の案件が 間

## ■大規模修繕専門店を立ち上げるだけで 念願だった年商12億円を達成しました。

「これ以上の成長は無理かもしれない・・・」

と思った時期はありましたが、思い切ってアパート・マンションの大規模修繕に参入して本当に良かったと

思っています。やってみると  
意外にカンタンで、ざっくり  
言うとアパート・マンション

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。私たちは7年前まで、住宅塗装を取り  
組んでいましたが、販促費も毎月かかるし、平均単価は100万円  
で、正直あまり儲からない状態で、

これ以上の伸びは期待できない

と感じていました。



## ■大規模修繕専門店を立ち上げて、 セミナー集客を行うと安定していきました。

大規模修繕の立ち上げを決意したものの正しいやり方が分からず手探りでネット集客・テレアポを行っていましたがなかなかうまくいかない日々が続いていました。当時住宅塗装で



**セミナー集客**が流行っていたことから、

一度ダメもとで試したところ、15名のオーナーが参加してくれました。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」と感じて取り組みを続けました。

また**定期的に行っても、テーマを変えることで集客数は落ちることなく安定**していきました。

集客がうまくいった時から、

**「アパート・マンション大規模修繕専門店」へ業態転換**していきました。これにより**オーナー様の見え方も変わり、専門店を立ち上げることの重要性**に気が付きました。

業態転換した時に、今まで行っていた住宅塗装の集客をやめて、**アパート・マンション大規模修繕の集客のみ**に集中しました。そのようなことをしていると**徐々に知名度が上がっていき、専門WEBサイトの集客も月20件を超えるようになり、さらに集客数**が増えました。

そこからは経営での変化もあり、**大きな柱ができたことで、収益が安定した**ので、これからさらに事業が伸ばせそうです。



# 大規模修繕専門店モデルとは

## 「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【6階以下】

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**

「この大規模修繕マーケットを攻略するために必要なことはなにか？」

大規模修繕ニーズを抱えた人が、**安心して相談できる**

『**ショールーム型ビジネスモデル**』

	建築会社	賃貸管理会社	船井流大規模修繕専門店
組織概念	アフター部門が対応	オーナー営業 + 外注会社	施工会社の専門性
商圏展開	自社施工物件のみ	自社管理物件のみ	地域密着 商圏1 拠点
商品	オーダーメイド	オーダーメイド	パッケージ
集客	アフターフォロー	管理物件に対しての営業	DM×WEB×ショールーム
営業	建築会社の信頼営業	管理会社にお問い合わせ	マニュアル&ツールによる標準化

## 「地域一番化発想」

一番化とは、商圏内で一番店になること。

**地域一番店の売上イメージ**

**45万人(目安)×4,200円(MS)×シェア26% = 4億9,140万円**

商圏人口45万人、1拠点で大規模修繕

売上**約5億円**を創ることで、一番シェアを獲得する専門店モデル。

**他社に先駆け、地域一番化を目指す！**

※マーケットサイズ(MS) 1人当たりの年間消費支出金額。

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)

媒体	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**

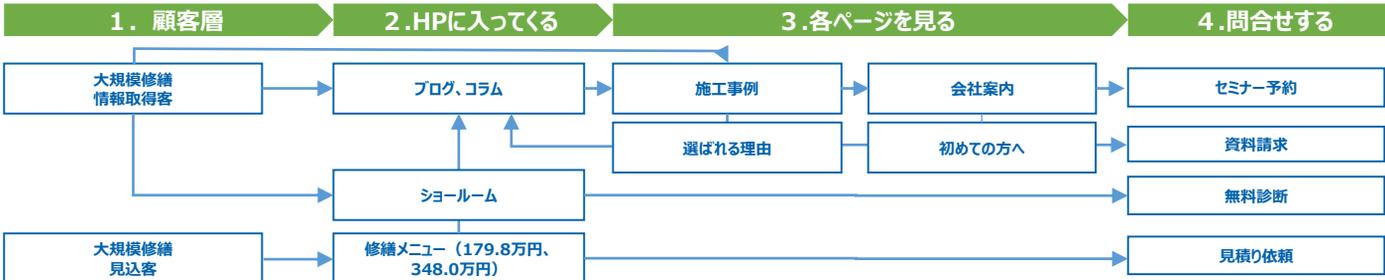
## 顧客育成を実現するオーナー通信&診断DMのポイント！

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。



明日からオーナーを集客・受注できるノウハウが手に入る！

全国で大規模修繕ビジネス  
成功事例続出！

## 全国の経営者が集い具体的なノウハウを共有・即実践 大規模修繕ビジネス研究会

【レポートをお読みいただいた経営者さまへの特別なご案内】

本レポートをお読みいただきありがとうございました。  
このレポートでは一部の事例しかお伝えできませんでしたが、  
少しでも「**大規模修繕ビジネスに興味がある**」「**もっと詳しく聞きたい**」と思われた方へ研究会のご案内をさせていただきます。

この研究会では、全国で大規模修繕ビジネスに取り組む会員企業が集まり、アパートマンションの大規模修繕を中心に安定的に集客数、契約率の向上を目指す、ビジネスモデルの情報交換を行います。集客情報、コストダウン事例、最新事例公開などを行っています。またその時に必要なテーマをAM講座を通して、実施していきます。

この研究会は単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。

また、この研究会員だけが使えるツールやサービスがあり、明日から大規模修繕ビジネスに取り組むことができる内容になっております。ではその内容を、次のページで紹介させていただきます。

# 大規模修繕ビジネス立ち上げ 完全攻略マニュアル 一覽 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]テラアポ
    - 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ち上げ 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

明日からすぐに使えるツール

## 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

不動産オーナー名簿作成代行

**(秘)** 独自のリストがあるか成功する

リストる

- ②年5回の情報交換会、年1回の成功事例企業視察ツアー、船井総合研究所を代表する国内最大級のセミナー「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)

### 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。



※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？

# WEB×ショールーム×DMがポイント 業界大注目の大規模修繕ビジネス参入！

2020年から開催している船井総研主催の大規模修繕ビジネス研究会にこれまで延べ100社近くの経営者様にご参加していただいております。その多くが研究会の内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



埼玉県志木市

塗装業

株式会社 西浦塗装工業



代表取締役  
西浦建貴氏

## 未経験から新規参入 初回販促で3,000万円の受注

志木市で創業、大規模修繕の下請け企業として56年の実績を出しているが、徐々に単価が厳しくなっている状況から元請に転身を決意。大規模修繕ビジネスに取り組み、初回販促でさっそく3,000万円以上の受注が決まっており、これからセミナー・DM・WEB集客を軸にしたマーケティングでさらなる急成長が期待される企業である。



# 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) 参加のご案内

無料招待  
受付中

コロナ禍でも  
大注目！

前回の参加社数**25社**以上(2022年2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  
無料参加  
お申し込み

2022年6月17日(金)Zoom開催例会は  
**無料で参加ができます！**

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承ください

## 【当日スケジュール】

- 13:00~14:00 大規模修繕ビジネスの全体像
- 14:00~15:00 株式会社アローペイント様ご講演
- 15:00~16:00 情報交換会
- 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ください

※既存会員様、または先に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。

**参加無料**

# 大規模修繕ビジネス研究会説明会 無料参加 お申し込み用紙

## 日時・会場のご案内

日時：2022年6月17日（金）13：00～16：30（ログイン開始12：30～）  
会場：Zoomにてオンライン開催

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。  
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

- お申込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
  - ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。
- それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。
- 本講座はオンライン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。

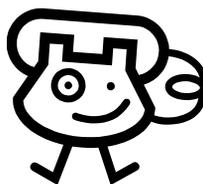
## お申し込みの流れ

### ①WEB(QRコード)にてお申し込み



上記QRコードを読み取りいただき、お申込みください。  
申込期限：2022年6月13日（月）または、船井総研ホームページ（[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)）、右上検索窓にお問い合わせNo. 085449を入力、検索ください。

### 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！



当日はWEB会場へ  
13:00までに入室ください！

【大規模修繕ビジネス研究会説明会】  
お問い合わせNo. S085449/K065792

【TEL】03-6212-2931  
【メール】[largescale.restoration-business@funaisoken.co.jp](mailto:largescale.restoration-business@funaisoken.co.jp)  
タニオキリコ  
(平日9:30～17:30) 担当/谷尾 綺里子

お申し込みはこちらからお願いいたします

### オンライン受講

お申し込み締切日：2022年6月13日（月）まで



- ※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。
- ※本説明会をより有効活用していただく目的で、受講前に別日程で弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施いたしております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。詳細については別途ご案内いたします。
- ※**既存会員様、または先に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。**