

塗装会社の次の一手はこれだ!

開催日時

オンライン開催

2023年3月6日・8日・15日

13:00~16:00

(ログイン開始12:30より)

アパート・マンションのオーナー向け

大規模修繕

営業一人あたり年間8,000万円売る極意を大公開!

～なぜ、2023年の最先端を進む塗装工事業者は大規模修繕に参入するのか～

特別ゲスト講師

株式会社リペイント匠
代表取締役

久保 信也氏

2013年6月、三重県津市にて株式会社リペイント匠を設立。15歳から職人として勤め上げ、長年培った塗装工事の技術を売りに日々経営に取り組んでいる。現在は三重県内に5店舗を構え、戸建て塗装・大規模修繕に取り組んでいる。

特別ゲスト講師

株式会社池田塗装
代表取締役

池田 聡氏

1997年9月、神奈川県川崎市にて株式会社池田塗装を創業。激戦区川崎市内でも多くの塗装工事实績を残し、現在は年商約4億円を売り上げる。「安売り合戦になっている」と感じ、2022年より大規模修繕事業に参入している。

1つでも当てはまる方は冊子の中面をご覧ください!

- ✓ 戸建て塗装の営業は相見積もりが多く、値段のたたき合いになっている
- ✓ 集客で苦戦している
- ✓ 自社の塗装工事の技術をアパート・マンションの工事にも活かすことができる
- ✓ コロナショック以後、赤字が続いている
- ✓ 出店ではなく、売り先を増やすことで業績を伸ばしていきたい
- ✓ 現在の自社の経営に限界を感じている

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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立ち上げセミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S095575

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Web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] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

095575

塗装会社の次の1手はこれだ！ アパート・マンションオーナー向け 大規模修繕で儲かる理由とは？

「競合が多すぎて経営が辛い・・・」

はじめまして。本DMを手にとっていただき、誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の中嶋翔一と申します。

さて、上記は2022年末に多くの塗装会社からお話しいただく
お言葉です。

- ☑戸建て塗装の営業は相見積もりが多く、値段のたたき合いになっている
- ☑集客で苦戦している
- ☑コロナショック以後、赤字が続いている
- ☑自社の経営に限界を感じている

など、多くのお悩みをいただいております。そこで登場するのが、
アパート・マンションオーナー
向けの大規模修繕です。まだまだ
取り組んでいる企業も少なく、
平均単価600万円を超えることが
できるため、粗利単価も高いです。
本DMでは、それらに取り組み、
成果を出した経営者の成功事例
をお伝えさせていただきます。
ぜひ、自社の経営にお役立て
いただければ幸いです。それでは、
ご覧ください！



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
マネージャー 中嶋翔一

成功事例企業のノウハウを要チェック！



成功事例

神奈川県川崎市
株式会社池田塗装
代表取締役 池田聡氏

1997年9月、横浜川崎市にて株式会社池田塗装を創業。激戦区川崎市内でも多くの塗装工事実績を残し、現在は年商約4億円を売り上げる。「安売り合戦になっている」と感じ、2022年より大規模修繕事業に参入している。

「激戦区川崎を勝ち抜くための手段は、 オーナー向け大規模修繕でした」

そう語るのは神奈川県川崎市の有力塗装工事事業者である、株式会社池田塗装 代表取締役 池田聡氏である。同社は神奈川県川崎市を中心に、年商約4億円を売り上げている。一級塗装技能士の資格を持つ社長を筆頭に、**塗装職人の一流の技術を強み**としている。しかし、直近の**塗装専門店の乱立・参入事業者の増加による競合激化**により、戸建て塗装部門では契約率ダウン・値段のたたき合いによる粗利率ダウンに見舞われていた。「このままではいけない・・・」、そう思った池田氏は**アパート・マンションオーナー向けの大規模修繕工事（塗装工事）に参入することを決意する**。





成功事例

三重県津市
株式会社リペイント匠
代表取締役 久保信也氏

2013年6月、三重県津市にて株式会社リペイント匠を設立。15歳から職人として勤め上げ、長年培った塗装工事の技術を売りに日々経営に取り組んでいる。現在は三重県内に5店舗を構え、戸建て塗装・大規模修繕に取り組んでいる。

「塗装職人の技術をもっと地域に広めたい。 その答えが、大規模修繕工事でした」

株式会社リペイント匠は三重県津市に本社を構え、現在県内に5店舗を構える塗装工事業者である。地域一番店級の同社がなぜ大規模修繕に取り組んだのか？それは、**高品質な塗装工事を地域の皆様に
より多く届けていきたいという社長の想い**がある。

15歳から塗装職人として活躍する代表取締役の久保氏はいつも「なんでこんな品質の低い工事をしている業者が後を絶たないのだろう？」という想いに駆られていた。**より多くの塗装工事を届けるためにアパート・マンション向けの大規模修繕に参入し、営業1人で
初年度8,000万円を売り上げることに成功している。**



■大規模修繕専門店立ち上げのポイントとは!?

大規模修繕専門店の立ち上げに成功されている、株式会社池田塗装、株式会社リペイント匠の両社に共通するものは、「戸建てとは全く異なる手法で大規模修繕業態に取り組む」という点です。ここでは両社が取り組んできた大規模修繕事業のポイントをお伝えします。

Web×ショールーム×DMで集客



大規模修繕 専門サイト × 大規模修繕 ショールーム × DM 集客

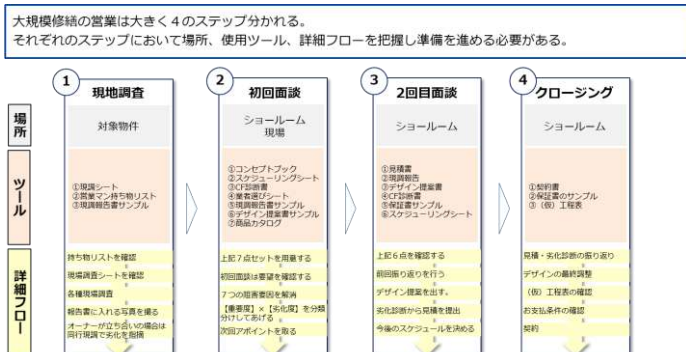
まずはターゲットとなる賃貸オーナーを継続的に集める必要があります。ポイントは**顧客を絞り込む**ことです。具体的には、戸数を20個程度の物件に絞り込みます。さらにオーナーのニーズとしては

「工事不安客」「こだわり客」「価格客」「投資客」といった層に絞り込むことでより効率的にオーナーを集客することができます。そしてそのオーナーにDMを送り、Webサイトを見てもらい、ショールームに来店してもらうことで、安定して1,000万円級の案件を獲得することができます。

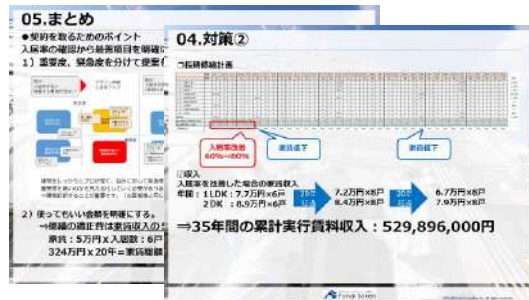
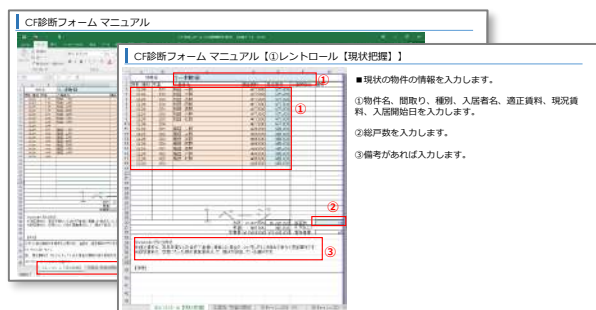
オーナー特化の営業手法で成約率UP

高単価案件の受注フロー

大規模修繕は高額な単価の工事です。そのため、受注するには**修繕費にかかる費用の不安を取り除く**必要があります。そのため、右のようなフローを踏む必要があります。現場調査の後、見積もり提出ではなく、劣化診断報告とヒアリング、プラン決めなどの打ち合わせを行ないます。ここでオーナーの資金状況や入居率の状況などの細かい情報を取得し、修繕プランを決定します。



賃貸オーナー専用ツールの活用



キャッシュフロー診断

長期修繕計画

賃貸オーナーは一般の方とは異なり、賃貸経営を行なう経営者です。そのため、コスト意識が強く、費用対効果を重視するため、**キャッシュフロー診断や長期修繕計画の策定を行ない、他社と差別化を行ないます**。大規模修繕専門店にしかできない提案を行うことで、**価格を下げずに相見積もりに勝ち**、1,000万円級の案件を安定して受注することが可能になります。

市場規模の大きい空白マーケット、大規模修繕を攻略せよ！



ご参加者限定特典！

導入3カ月で立ち上げ可能！

大規模修繕ビジネス立ち上げマニュアル

明日からスグに使えるツールで競合と差がつく！

3カ年事業計画

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



大規模修繕ビジネス立ち上げセミナー

講座内容 &
スケジュール

オンライン開催 2023年

お問い合わせNo.S095575

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。
※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

3月 6日(月)・8日(水)・15日(水)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

～

13:50

伸びている塗装会社に取り組んでいるたった1つのこと

- ポイント① 塗装会社の時流から今取り組むことを解説
- ポイント② 成長期ビジネスで空白マーケットの大規模修繕とは？
- ポイント③ 大規模修繕専門店の立ち上げのポイント

リフォーム支援部 外装ビジネスチーム チーフコンサルタント

松原和紀

奈良県生駒市出身。京都工芸繊維大学大学院で材料化学を専攻する。卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後は住宅・不動産業界を専門にコンサルティングを行なう。主な得意分野はWeb集客を中心としたマーケティングである。大学院時代に培った分析力を生かした「業績を上げるマーケティング」を行なう。



ゲスト 講座

第2講座

14:00

～

14:40

年間売上1億円を受注する新規参入モデルを大公開

ポイント

塗装専門店から大規模修繕を付加して業績アップをした成功事例を大公開。



株式会社リペイント匠
代表取締役
久保 信也氏



株式会社池田塗装
代表取締役
池田 聡氏

第3講座

14:50

～

15:40

アパートマンションオーナーを集める3つのポイント

- ポイント① オーナーが集まる集客戦略を大公開
- ポイント② 平均単価1000万円の集客ノウハウを大公開
- ポイント③ 集客を最大化できる「セミナー集客 x Web x ショールーム」

リフォーム支援部 外装ビジネスチーム チーフコンサルタント

松原和紀



第4講座

15:40

～

16:00

まとめ講座

リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ マネージャー

中嶋 翔一

三重県四日市市出身、電気工事会社を経営する父の元で育つ。関西大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は一貫して、即時業績UPができる外壁塗装業界・屋根リフォーム業界の業績アップコンサルティングに従事している。各商圏別のWeb集客戦略の提案による、費用対効果が高く、実現性の高いマーケティングに特化している。手掛けたコンサルティング実績は1,000回を超え、総クライアント数は50社を超える。



お申し込み方法

右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みください。Webページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。



【TEL】0120-964-000
(平日9:30～17:30)

【日程・会場】オンライン受講

2023年3月6日(月) お申し込み締切日: 3月2日(木)
2023年3月8日(水) お申し込み締切日: 3月4日(土)
2023年3月15日(水) お申し込み締切日: 3月11日(土)
各日程 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

【受講料】

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 1名

会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / 1名

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。