

# 塗装・防水・修繕業界の事業者必見!

## 成長マーケットの元請化モデルを大公開!

平均単価**1,000万円**、粗利率**35%**の高収益ビジネス

# 大規模修繕ビジネス

売上  
プラス

+1.8億

新規立ち上げ  
たった2年で

営業マン  
2名で

億円

特別  
ゲスト  
講座

塗装業から元請け大規模修繕ビジネスに新規参入  
賃貸オーナーを**年間100件**集める集客戦略  
粗利率**48%**で受注する営業戦略を大公開!

株式会社達美装  
常務取締役  
大島 浩之氏

## 下請け事業で伸び悩んでいる修繕業界のベストアンサー

- ✓ 下請けで大規模修繕を行っているが、これ以上の成長が見込めない
- ✓ 平均客単価1000万の元請け大規模修繕モデルに取り組みたい
- ✓ アパート、マンションオーナーの集客の手法が分からない
- ✓ 未経験からでもオーナーから直接受注できる営業手法が知りたい

ご都合のよい日程で以下よりをお選びください。

一般価格 / 一名様 税抜20,000円 (税込**22,000円**)

会員価格 / 一名様 税抜16,000円 (税込**17,600円**)

オンライン  
開催

開催日程

2023年5月**22**日・**27**日・**31**日

開催時間

13:00~16:00  
(ログイン開始12:30~)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

元請け大規模修繕ビジネス立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S098223

船井総研セミナー事務局

E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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[セミナータイトル]・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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **098223**

ゲスト  
講師

愛知県一宮市  
株式会社達美装  
常務取締役 大島 浩之氏

一宮市で創業、住宅塗装で元請けを行い、2年前に元請大規模修繕専門店の業態を付加して5億円ほどだった売上から、大規模修繕事業が2年で1.8億円になり、会社全体で7億円を達成することができました。



営業マン**2名**だけで プラス  
たった**2年**で 売上 **+1.8億円**

## ■ 競合が増え続ける塗装業界で勝ち抜くための手段は大規模修繕専門店でした。

「塗装業でこれ以上の成長は無理かもしれない・・・」

「競合が増えすぎて価格競争が厳しい・・・」

「粗利率も下がってきている・・・」

とっていた時に、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、大規模修繕専門店を立ち上げることで、塗装事業とは別で**1部門だ**

だけで1.8億円の売上、年間集客数100組超、粗利率48%

を達成することができました。直近の塗装専門店の乱立・参入事業

者の増加により競争激化により、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ま

した。それに伴い売上も頭打ちになり、次の一手が見えない状況が続いていました。



## ■住宅塗装より単価も高いし、まだ競合が少ないから取り組めるかもしれない・・・けど

そこで注目したのが「アパート・マンションの大規模修繕」です。住宅塗装をしながら、たまに集客できるアパート・マンションの塗装が来ることに着目して、「もしかしたら、これをメイン事業にしたら楽になるかもしれない」と感じていました。

理由は、1棟あたりの単価も高く、現場管理は数多くしないでいいので、人数も多く抱えなくていいと感じたからです。

実際、アパート・マンションの競合はマンション・アパートの着工をした会社がメンテナンスとして行っているか賃貸管理ぐらいでした。そのような業者は丸投げするケースが多く、

中間マージンが発生しているので単価が高くなっている傾向でした。

しかしオーナーは費用を抑えたいというニーズでしたので、これは勝機があると感じていました。

しかし、どのように集客したらいいのかわからない中で、手探り状況が続き、Web集客・テレアポ・訪問を行っていました。どれ一つ安定することなく、月日が過ぎる日々でした。

そうしているうちに、住宅塗装の参入企業が増加していき、またコロナショックもあり、さらに厳しい状況になってきました。



## ■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。

そんな日々が続く中で、船井総合研究所で大規模修繕のノウハウをしり、一度ダメもとで大規模修繕をテーマにしたセミナー集客を試したところ、



12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**定期的におこなっても、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。

そこから専門のWebサイトやDM販促も始めていくことでさらに集客数は向上していきました。さらにオーナーの特性として、収益物件を**2棟、3棟と複数保有している方も多く、販促を打たなくても大規模修繕の依頼が発生**することが増え、リピートや紹介で集客数が安定していきました。今では年間で20件以上リピートだけで大規模修繕が発生するため、**販促費を抑えて高単価案件を集客**することができています。



今では、さらに大規模修繕の集客を増やすために賃貸オーナー向けの

**外部イベントのブース出店**をしたり、**不動産管理会社へアプローチ**することによって案件を増やしていきました。



イベントでは**1日で10件以上の見積依頼**を獲得することができ、より効率的な集客ができています。

これからはマーケティングオートメーションと呼ばれるシステムを活用したより効率的な集客、営業活動も考えており、まだまだ伸ばしていける事業だと感じています。

## ■収益性が上がるから投資ができ さらに事業を伸ばせる！

これによって、私たちは規模の拡大をすることができ、**拠点をどんどん増やして拡大することができました**。そうすると、**良い人材がどんどん集まり、契約率が上がりさらに売上を増やすことに成功**しました。

今思えば、住宅塗装から**大規模修繕への参入**が大きな分岐点になっています。実際、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、収益が安定しました**。また人材へ不安がなくなることで、この事業を伸ばすための投資ができるようになり、**将来への見通しが明るくなってきて、さらに事業が伸ばせそうです**。

## 3分間紙上コンサルティング

# 大規模修繕モデル新規参入 成功のストーリーを解説



アパート・マンション塗装が塗装業界の成長マーケット

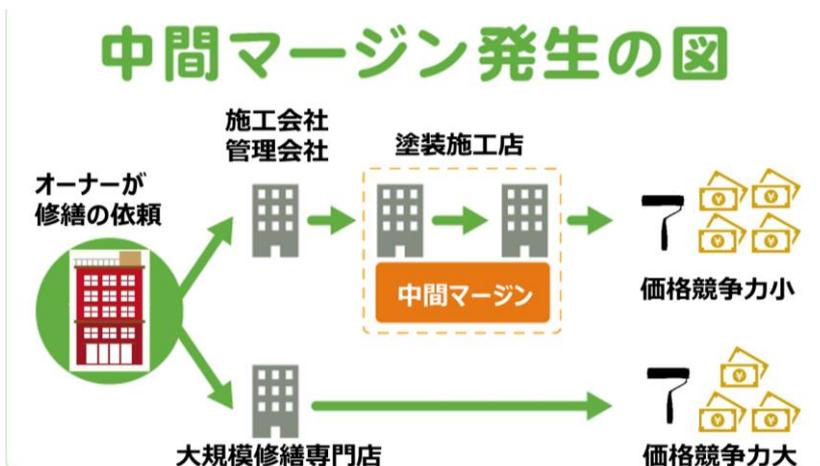
ここまで株式会社達美装の大島氏の取り組み、成功企業  
レポートをお読みいただきましたが、いかがでしょうか。

申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所リフォーム支援部 チーフコンサル  
タントの松原和紀と申します。現在、全国で塗装業をおこなっている会社のみなさ  
まへ「大規模修繕」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいて  
おります。株式会社達美装と全国の大規模修繕専門店がおこなっている、業績  
アップについて解説させていただきます。

## 大規模修繕に取り組むメリットはコレだ！

この事業は、成長市場で塗装会社が参入すると競争力が高い  
マーケットであります。なぜなら、現在大規模修繕をおこなっている会社は、ア  
パート・マンションを施工している会社がアフターフォローで丸投げしているケースま  
たは、賃貸管理会社がオーナーから相談されて、施工会社を紹介するケースが  
ほとんどであり、

塗装や防水を本業の方が  
この事業を行うと中間  
マージンがなく価格  
競争で優位に立てます。



しかし大規模修繕専門店をただ単に立ち上げるだけでは、失敗することが目に見えております。それは、大島氏も通ってきた道であり、この機会に最短で立ち上げができる方法をお伝えさせていただきます。押さえるべきポイントをしっかりと理解して取り組まないと、

お金と労力の無駄になってしまいます。

まずは株式会社達美装が実践しているような正しい方法を習得して「大規模修繕」に参入することが重要なのです。ここでは紙面レポートを通じて「大規模修繕」



に取り組む3つのポイントをお伝えしていきます。

## 1 大規模修繕専門店は「集客」が一番大切

大規模修繕専門店のターゲットは、アパート・マンションの賃貸オーナーです。ターゲットに対して集客を行い、元請け化していきます。元請け化するためには、自社で販促をしなければいけません。販促をする中で大切なことは他社との差別化です。

### ▼競合との差別化、比較ポイント

	工務店・施工店 賃貸管理会社	大規模修繕専門店
価格	丸投げで中間マージンが発生	直接依頼なのでコストがかからない
品質	中間マージンで施工業者のコストを下げているのでの品質は不明	オーナーの要望を直接聞けるので、最適な工事を提案している。
集客	既存客・紹介	セミナー集客、DM ショールーム 大規模修繕専門サイト

今回の大規模修繕専門店の他社との差別化は「価格」と「品質」です。

賃貸オーナーが、大規模修繕を考える時は、収益物件の価値を上げるために行う方は少ないです。むしろ、できるだけやりたくないと考えている人がお

り、また費用もできるだけ抑えたいと思う人が多数です。

しかしその反面で粗悪な業者に行うことも嫌います。大切な収益

物件なので、長持ちさせたいと

考えております。だから業者選びは非常に慎重に行います。セミナーなどで勉強している人やWebで情報を調べている人が多いです。



そのオーナーのニーズに合わせるコンセプトと集客媒体の選定が必要です。コンセプトは「中間マージンがない、大規模修繕で低コストに長持ちさせることができる」「価格がわかりやすく比較しやすい」という2つのポイントで、オーナーへアプローチしていきます。

アパマンリニューアル 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

工期10日

8戸世帯450㎡

工事費コミコミ完成価格

179.8 (税別) 万円

工事内容: 足場代+高圧洗浄+下塗り+中塗り+上塗り

アパート屋上防水 雨漏りする前にお早めに

屋上ウレタン防水 3階タイプ 108.0 (税別) 万円

通気緩衝絶縁工法 180㎡

ベランダ防水 ウレタン防水 2.5 (税別) 万円

1か所/3.5㎡

屋上塩ビ防水 3階タイプ 126.0 (税別) 万円

防水機械固定絶縁工法 180㎡

廊下長尺シート工事 2階タイプ/30㎡ 14.8 (税別) 万円

また賃貸オーナーも一般消費者です。だから価格が明確になっていないと不安なのです。

住宅塗装では当たり前のパック商品も大規模修繕専門店で出す人は少ないです。そこを明確に打ち出すことで、お客様が気軽に問い合わせをしてくれることから「集客数」が増えます。

しかし、それだけでは選ばれることはありません。ポイントは、中間マージンがないことで同じ金額でも高品質な塗装が提供できるところを明確にしていきます。

こちらが立ち上げから3年の事業イメージです。

★ 1拠点あたり損益計算書（例）

※単位：千円

	1年目	2年目	3年目	設定条件
売上高	<b>160,000</b>	<b>320,000</b>	<b>480,000</b>	営業1名あたり8000万円
粗利高	56,000	112,000	168,000	粗利率35%
営業人件費	10,000	20,000	30,000	営業1名あたり500万円
施工管理人件費	5,000	5,000	5,000	管理1名あたり500万円
事務人件費	1,200	2,400	3,600	事務1名あたり120万円（パート）
広告宣伝費	6,600	13,200	19,800	
地代家賃	2,400	2,400	2,400	月20万円
初期投資償却	2,000	2,000	0	400万円を2年償却
その他経費	4,800	9,600	14,400	1名当たり240万円
経費計	32,000	54,600	75,200	
<b>営業利益</b>	<b>24,000</b>	<b>57,400</b>	<b>58,400</b>	
<b>（営業利益率）</b>	<b>（15.0%）</b>	<b>（17.9%）</b>	<b>（19.3%）</b>	

ポイントは初期投資は店舗投資だけであり、**人件費と販促費が主な経費**になります。これを住宅塗装で回収しようとなると、月間10件以上の案件を受注しなければいけません。しかし、このビジネスモデルは1件当たりの平均単価が高いことから、**月1件の受注で損益分岐点**を超えていきます。だから販促費をかけても利益が残る仕組みになっております。

1名あたりの営業の年間モデルは下記になっております。

売上	見積	成約率	成約数	平均単価	粗利額
8000万円	27件	30%	8件	1000万円	2400万円

営業は、**案件数を多く抱えるわけではないので、移動時間も少ないことから生産性が高い**ビジネスモデルとなっております。

**少数精鋭で取り組みたい企業は取り組みやすいビジネスモデルです。**

## 2 施工管理はターゲットを絞ることで手間を最小限にする。

この大規模修繕専門店の受注平均単価は1000万円です。

この仕事を受注できるのは、塗装の建設業許可で一般または特定を取っている企業しか受注ができないため、立ち上げることができる企業は決まっています。これが参入障壁になり、価格だけ安くできる個人の塗装会社では難しいです。

また大規模修繕専門店で重要なのは施工管理です。施工管理をルール化していなければクレームが続出し、完工粗利が下がってしまいます。そこで重要なのは、顧客ターゲットを絞ることです。

大規模修繕の中でも20戸以下の賃貸物件に絞ることです。そうすれば決定権者がオーナーだけなので、オーナーの了解を得られたら問題なく工事が終わります。

また20戸以下のマンションであれば、現場管理と営業をセットで行うことができるので、施工管理者が新規で採用する必要がありません。

分譲マンションの管理組合などは決定権者が複数いるので、管理が複雑になります。そのような案件を受注してしまうと複数の決定権者からのクレームになってしまい、手に負えない状態になります。

20戸以下のマンションであれば営業が施工管理を兼務でも工事を収めることができ、立ち上げに対しての工事が増えても、クレームがでないように仕組み化をすることができます。

分譲~~マンション~~

高層~~マンション~~

中小マンション (20戸程度)

施工管理が楽になる  
仕組み化しやすくなる

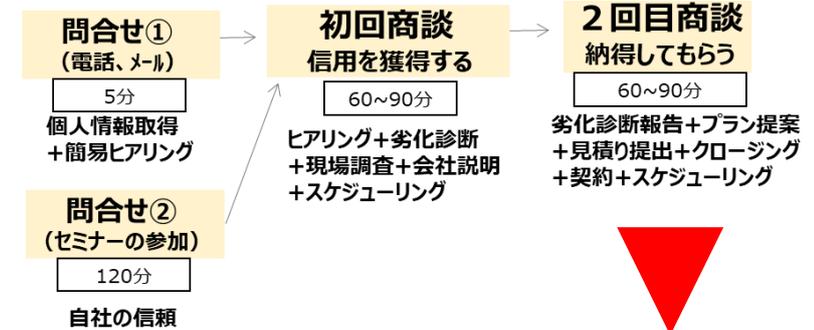
### 3 営業を育てるには仕組み化が必要

今回の大規模修繕専門店は、賃貸オーナーへの営業を行います。先ほどもお伝えしましたが、ターゲットを絞ることで受注までの流れを一定にすることができます。

#### ▼営業フロー

賃貸オーナーは、決定権者が決まっているので、受注するまでの営業フローはほとんど

同じになります。詳しく解説させていただきますと、初回現場調査から契約までが一定になっていますので、



**契約**

この流れで受注までをマニュアル化していけば、社内に落とし込むことは可能です。また他社との差別化はツール力です。  
大きなツールは①アプローチブック ②ショールームです。

①は大規模修繕専門店としての強みを説明するためのツール（アプローチブック）を用意することで、他社との差別化ができます。②ショールームを立ち上げることで、来店してもらい商談をすることができます。そうするとアプローチブックでは伝えられないカタログや工法を説明できます。



これにより、

工事の不安がなくなり、自社で決める理由になってきます。





「大規模修繕専門店」を最短期間で成功する方法を大公開

**具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

## 【特別案内】 元請け大規模修繕ビジネス

オンライン会場

## 立ち上げセミナー

13:00～16:00

(ログイン開始は12:30より)

ゲスト講師：株式会社達美装

常務取締役 大島浩之氏

5月22日・27日・31日

まずは本レポートをお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面の都合上、成功事例の取り組みを一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みになり、

「大規模修繕」についてもっと詳しく聞きたいと思われた経営者を対象にした特別なセミナーをご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社達美装の大島氏をお招きし、「大規模修繕専門店」参入の実行ポイントをご披露させていただきます。このセミナー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。たった半日参加するだけで、「大規模修繕」へ参入でき成功できるモデルが全て分かる講座構成です。一見の価値があることは間違いありません。ではその内容を次のページで紹介させていただきます。

## セミナー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？

いかがでしょうか。このセミナーに参加することで平均単価1000万の大規模修繕の集客が可能になります。また大規模修繕の参入へ中心にポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけて、たっぷりとお伝えします。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた事業スタートを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、本事業のパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

大島氏は大変お忙しい方ゆえ、今回限りのセミナーとなっております。また秘匿性の高い情報も含まれますので、このセミナー以外では情報をお出しいたしません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。

今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作るのか、現状維持で今後の事業を行うのか。

是非このチャンスを掴み取ってください。

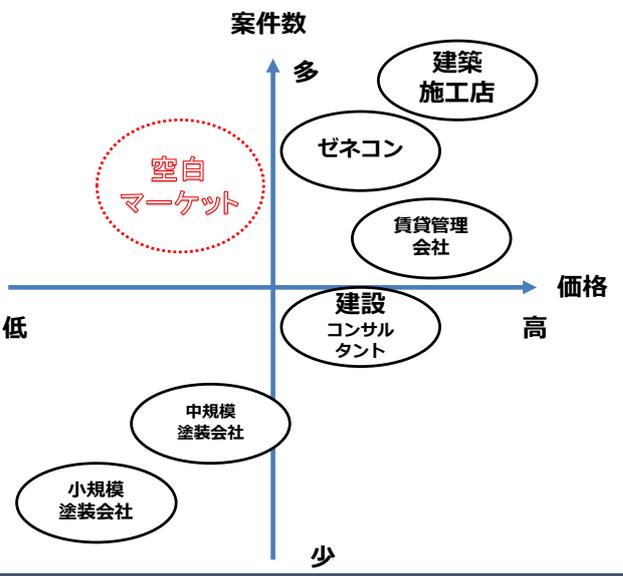
どうぞ、この機会を

お見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部  
チーフコンサルタント

松原 和紀

# 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！



- 市場規模
- ターゲットの特徴①
- ターゲットの特徴②
- ターゲットの特徴③
- ニーズ不安・課題

大規模修繕の市場規模は**8,786億円**

管理を管理会社に任せきりにしている

1棟**20戸以下**の物件を所有しているオーナー

相続や節税目的で物件を持っているオーナー

入居者の減少・建物の老朽化対応

## 今回のセミナー参加者限定で一部公開！

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

# 元請け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.S098223

※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

5月 22日(月)・27日(土)・31日(水)

講座

セミナー内容

## 元請けで大規模修繕を受注する3つのポイント

第1講座

13:00

〜

13:50

**ポイント①** 新規参入でも大規模修繕がバンバン受注できるポイントとは。

**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

## 大規模修繕で1.8億円を達成する秘訣大公開

**ポイント①** 年間100件超の見積を集めるために行った集客術大公開

**ポイント②** 見積提出した人の50%が成約できる秘密とは？

**ポイント③** 単価1000万円を超える高単価層を受注できる秘訣

株式会社達美装

常務取締役

大島 浩之  
氏

もともと住宅塗装をメインに事業展開をしており、5億円前後で売上に悩んでいたところ、オーナー向けのマンションや、アパートの大規模修繕専門店への新規参入。5億円ほどだった売上から、大規模修繕事業が2年で1.8億円になり、会社全体で7億円を達成。元請けで大規模修繕を受注することで粗利率も高く維持することができ、粗利率48%、営業利益率18%の高収益な体制を作ることができています。



第3講座

14:50

〜

15:40

## 平均単価1000万円の顧客を集める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** アパートマンション案件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

椎葉伸之

入社以来、太陽光・蓄電池販売に関するコンサルティング業務に従事。現在は業界版動画コンテンツサービス『再エネサプリ』の商品開発・提供をしており、特に新人営業マンの「基礎知識の獲得」、「営業力アップ」に注力している。



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、電気工事会社を営む父の元で育つ。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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098223>

船井総研セミナー事務局

E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)



【日程・会場】オンライン受講

2023年5月22日(月) お申し込み締切日: 5月18日(木)

2023年5月27日(土) お申し込み締切日: 5月23日(火)

2023年5月31日(水) お申し込み締切日: 5月27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) / 一名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / 一名様

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。