

大規模修繕ビジネス事例企業視察ツアー

お問合せNo. S118670

講座	講座内容
第1講座	ベストウイングテクノ株式会社施工現場 施工現場視察 成功事例企業の施工現場での取り組み、施工管理の仕組みなどを大公開します。実際の施工現場の視察をしていただき、品質管理体制や原価管理体制、居住者対応に関する取り組み内容を解説。大規模修繕工事の施工管理ノウハウを大公開します。
特別ゲスト講師 第2講座	大規模修繕で年間5億円を達成した成長の軌跡と今後の戦略 元請け化が難しい大規模修繕事業において、安定して受注基盤を築いてきたベストウイングテクノの経営戦略と大規模修繕事業戦略、そして今後の展望を大公開。 ベストウイングテクノ株式会社 代表取締役 岡本 仁 氏
第3講座	大規模修繕で受注を加速するための集客×営業戦略 成功事例をもとに、大規模修繕で集客×営業を加速させるポイントを解説。1,000万円を超える大型案件の受注戦略を大公開。 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ 塗装チーム 松原 和紀
まとめ講座	まとめ講座 大規模修繕で成功するための明日からの取り組みを解説 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装グループ マネージャー 東海 聡大

開催要項

日時	2024年10月4日(金) 集合場所:JR立川駅(東京都) 13:00~16:30 (受付開始:12:30~)						
お申込み期日	2024年9月30日(月)まで						
受講料	※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございます。会場はメールにてご連絡ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。 <table> <tr> <td>一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様</td><td>会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様</td></tr> <tr> <td colspan="2"> 研究会付帯価格 一名目会費充当 二名目以降 税抜8,000円(税込8,800円) (大規模修繕ビジネス研究会・工場改修ビジネス研究会) 開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。 (お振込先) 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785408 口座名義:カ)フナソクゴウケンキョウシヨ セミナーグチ </td></tr> <tr> <td> お申込み取消時期 開催日の前日から起算して11日前まで 開催日の前日から起算して8~10日前まで 開催日の前日から起算して2~7日前まで 開催日の前日 開催日の当日 ツアーの開始後の解除または無連絡不参加 </td><td> 取消料 いただきません 旅行代金の20% 旅行代金の30% 旅行代金の40% 旅行代金の50% 旅行代金の100% </td></tr> </table>	一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様	会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様	研究会付帯価格 一名目会費充当 二名目以降 税抜 8,000円 (税込 8,800円) (大規模修繕ビジネス研究会・工場改修ビジネス研究会) 開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。 (お振込先) 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785408 口座名義:カ)フナソクゴウケンキョウシヨ セミナーグチ		お申込み取消時期 開催日の前日から起算して11日前まで 開催日の前日から起算して8~10日前まで 開催日の前日から起算して2~7日前まで 開催日の前日 開催日の当日 ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	取消料 いただきません 旅行代金の20% 旅行代金の30% 旅行代金の40% 旅行代金の50% 旅行代金の100%
一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様	会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様						
研究会付帯価格 一名目会費充当 二名目以降 税抜 8,000円 (税込 8,800円) (大規模修繕ビジネス研究会・工場改修ビジネス研究会) 開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。 (お振込先) 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785408 口座名義:カ)フナソクゴウケンキョウシヨ セミナーグチ							
お申込み取消時期 開催日の前日から起算して11日前まで 開催日の前日から起算して8~10日前まで 開催日の前日から起算して2~7日前まで 開催日の前日 開催日の当日 ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	取消料 いただきません 旅行代金の20% 旅行代金の30% 旅行代金の40% 旅行代金の50% 旅行代金の100%						

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒104-0028東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 TEL: 03-4356-0271 FAX:03-4546-0271

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。	【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118670 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「118670」をご入力し検索ください。 E-mail largescale.restoration-business@funaisoken.co.jp TEL 03-4223-3166 (平日9:30~17:30) ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
--	---

塗装・防水・修繕業界向け 施工現場を生で見られる!

限定
20
名様

元請 大規模修繕 成功事例企業視察ツアー

受注から管理まで

3名で売上5億円

契約単価**3,000万円**で
受注する方法とは!?

粗利率**30%**を維持する
現場管理手法

契約率**65%**を達成する
営業戦略を大公開!

ベストウイングテクノ株式会社
代表取締役
岡本 仁 氏

募集開始から**20日以内**で、**満席になる大人気企画**です。お早めにお申込みください。

開催日程 2024年10月4日(金) 13:00~16:30 (受付開始:開始時間30分前~)	集合場所:JR立川駅(東京都)	一般価格 30,000円 [税込 33,000円] (1名様) 研究会付帯価格 1名様 会費充当 / 2名様以降 税抜 8,000円 (税込 8,800円)	会員価格 24,000円 [税込 26,400円] (1名様)
---	------------------------	---	--

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒104-0028東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 TEL: 03-4356-0271 FAX:03-4546-0271

主催 サステナブルグロスカンパニーをもっと。 Funai Soken 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	大規模修繕ビジネス事例企業視察ツアー お問い合わせNo. S118670 TEL:03-4223-3166(平日9:30~17:30) E-mail:largescale.restoration-business@funaisoken.co.jp ●内容に関するお問い合わせ:森川 生啓(モリカワイクヒロ) ●申込に関するお問い合わせ:栗林 ひかり(クリハヤシヒカリ)
---	---

当社ホームページ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。) → **118670**

成長期
ビジネス

高単価受注を実現する「アパマン大規模修繕モデル」が3時間でわかる

大規模修繕ビジネスモデル元請け転換で3億円を達成するノウハウを完全公開

このような大規模修繕・建設業の事業者の皆様にオススメ

- ✓ 不況の影響で下請けが減少しており、新たな事業の柱を持ちたい
- ✓ 平均客単価1,000万の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
- ✓ 訪問や紹介でオーナー開拓をしているため、営業力に頼っている
- ✓ 戸建て塗装業は競合も増えているので、次の成長マーケットにシフトしたい

特別ゲスト講師



ベストウイングテクノ株式会社
岡本 仁 氏

ショールーム



ショールームを軸とした
集客戦略

WEB

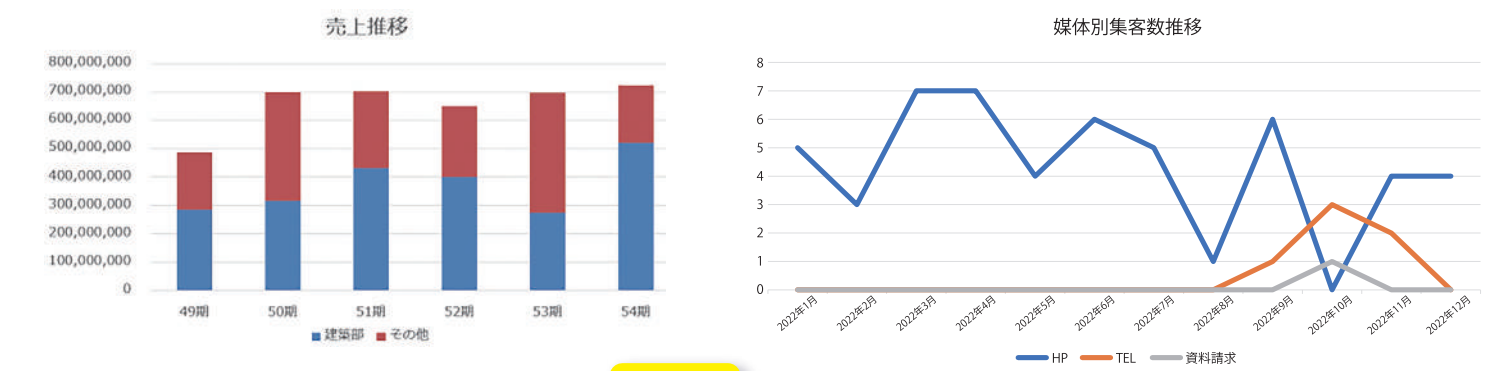


オーナー向けの
大規模修繕専門サイト

セミナー



大規模修繕セミナー
による集客



大規模修繕

100%元請けモデル

売上

5億円

Webから52件集客/年間

CPA:2.5万円

もともと防水工事を中心に完全下請けで事業を行っていたが、「よりお客様のためになる仕事をしたい」「利益が出る体制にしたい」という思いから元請け化を決意。不動産オーナーや管理組合と直接繋がるために「集客」の強化に取り組み、まずは大規模修繕専門のWebサイトを制作した。そのままでは問い合わせはなかったが、「本当に問い合わせがくるWebサイト」にするために、全体のサイトの見せ方や戦略的なSEO対策、Web広告、メディア掲載、その他アナログ集客などを進めることにより、**今では1,000万円の工事反響がたった2.5万円で獲得できるWebサイト**になっている。下請けを脱却して元請け化し、効率的な集客をすることによって高収益な経営体制を構築することができている。

施工現場見学の見どころ

ベストウイングテクノ株式会社の
品質管理体制

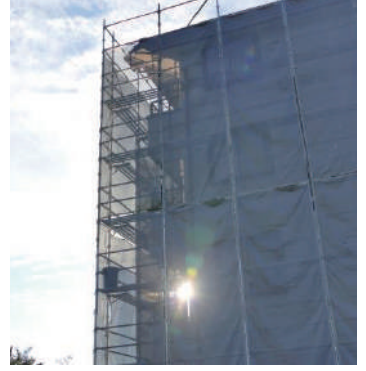
実際の作業現場でどのように品質管理が行われているのかを詳しくご紹介します。具体的には、チェックリストの活用や定期的な検査、品質保証のための具体的な手順などを実際にご覧いただけます。

クレームを発生させない
居住者対応

工事中の緊急事態から日常のクレーム対応まで、居住者との円滑なコミュニケーション方法をお伝えします。特に、工事による騒音や振動に対する苦情への対処方法、工事の進捗状況を適切に伝える手法など、具体的な事例を交えて解説します。

粗利率30%を維持する
原価管理

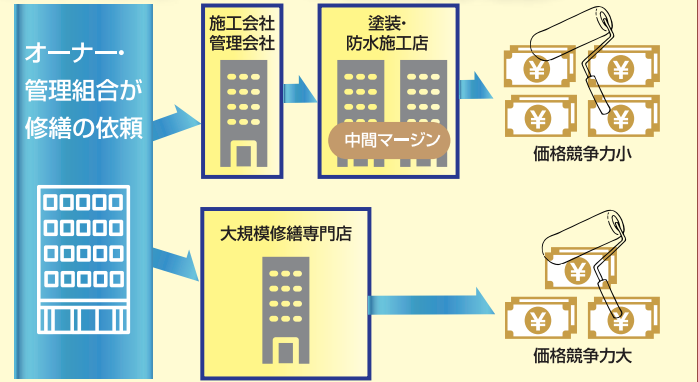
低コストで高品質を実現するための原価管理の効果的な技術と戦略を詳しくご紹介します。具体的には、資材の調達方法やコスト削減のための工夫、効率的な作業スケジュールの立て方などを学んでいただけます。



大規模修繕ビジネスモデルの全体像

ビジネスモデルのポイントは**ターゲットを絞って集客**を行うことです。集客のためには**自社で販促を行わなければなりません**。

販促を行う際に重要なことは競合他社との差別化です。大規模修繕モデルの差別化は「価格」と「品質」です。業界の課題として大手企業の階層構造があるため価格をできるだけ抑えたいというニーズが強く、その一方で粗悪な業者へ依頼することも嫌います。そこで、「**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**」をコンセプトにオーナー・管理組合へアプローチしていきます。



新規立ち上げに必要な 大規模修繕ビジネスの各種ツールを大公開!

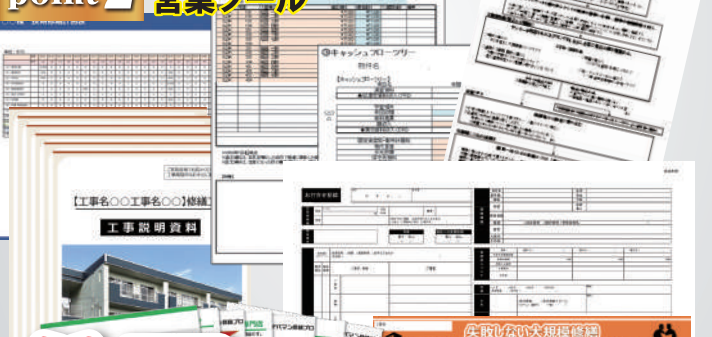
point 1

大規模修繕を安定的に集客するための
デジタル×アナログ集客ツール



point 2

賃貸オーナーでも成約率60%を達成する
営業ツール



当日大公開

マニュアル&ツール