

好評につき
リバイバル
開催

2026年の参入でもまだ間に合う!
そろそろ皆様も参加しませんか?

気軽に視聴できる
オンライン開催

興味はあったが
やり方がわからなかった 塗装会社が

アパマン塗装
3ヵ月で1億円

年商6,000万円のわが社が

3ヵ月でこんなに受注できました!

受注事例

マンション塗装・防水

800万円 東京都

受注事例

マンション塗装・防水

980万円 茨城県

受注事例

アパート塗装・防水

550万円 茨城県

受注事例

アパート外壁塗装

350万円 茨城県

受注事例

マンション外壁塗装

500万円 茨城県

受注事例

マンション塗装・防水

700万円 茨城県

受注事例

アパート塗装・防水

490万円 茨城県

受注事例

アパート塗装・防水

470万円 千葉県

受注事例

マンション塗装

480万円 茨城県

受注事例

アパート塗装

370万円 茨城県

特別ゲスト講師

株式会社カイトホーム
代表取締役

岡本 一輝 氏



主催

元請け大規模修繕ビジネス立ち上げセミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

お問い合わせNo. S143083

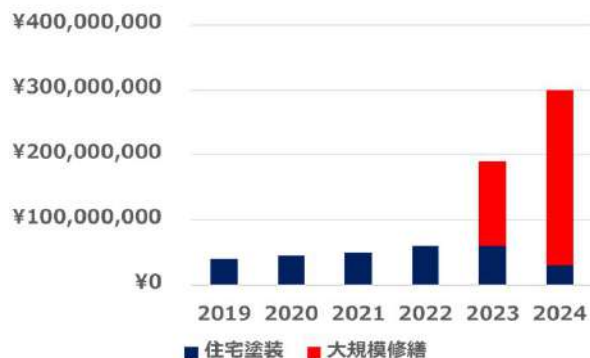
今すぐスマホでチェック⇒

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

143083

下請けの住宅塗装業から社長1名兼業で 初年度2億を達成した経験談を大公開

【本セミナーゲスト】 株式会社カイトホーム



■ 大規模修繕事業の推移
参入1年度：1.3億
参入2年目：3億



2014年創業、茨城県牛久市の下請け戸建て塗装工事業。
競合過多による不安から、23年に「大規模修繕事業」に本格参入。
初年度（わずか3ヶ月）で売上1億円を達成し、2年目には大規模修繕部門単体で売上3億円（年間集客552件／平均成約率52%）という圧倒的な成長を遂げています。

好実績のポイントと戦術レベルの成功事例

ココが
凄い

「塗装屋」から「専門店」への転換

大規模修繕専門ブランド「アパマンメンテ」を立ち上げ、専門ショールームとWEBサイトを開設。高単価案件が舞い込む「見せ方」を確立。

ココが
凄い

不動産会社からの紹介ネットワーク構築

不動産管理会社の抱える「見積り作成の手間」や「施工管理の人手不足」を解消するため、見積りから施工管理、代金回収までを丸投げできる体制を構築。

ココが
凄い

営業の標準化と多能工化

100ページに及ぶ施工事例集や入居者向け説明資料を作成し、誰もが即日アポを獲得できる営業ツールを整備。さらに職人育成施設で多能工化を進め、粗利率35%の高収益体制を実現。

激戦の住宅塗装業界を抜け出す！ 「大規模修繕」成功の軌跡と実践ノウハウ



株式会社カイトホーム
代表取締役 岡本一輝 氏

本セミナー限定 特別対談



株式会社船井総合研究所
リーダー 松原 和紀

■ 特別対談でご紹介する内容

①

塗装業からの転換の背景がわかる経験談

②

塗装業でも管理会社から紹介を獲得できた経験談

松原： 本日はよろしくお願いします！まずは、大規模修繕に参入される前の状況や、当時抱えていたお悩みから教えていただけますか？

岡本： うちも元々は下請けの住宅塗装がメインだったんですよ。でも、「**このまま競合ばかりの住宅塗装だけで生き残っていけるのかな…**」という強い将来への不安があった。

松原： それ、本当に多くの塗装会社さんが直面している課題ですよ。単価競争に巻き込まれて利益が残らないって悩まれている経営者さんはすごく多いです。

岡本： そうなんです。そこで、アパートやマンションの大規模修繕みたいな「高単価な工事」の元請け化に興味を持ったんです。でも、「**一体誰にどうやって営業すればいいの？**」「**今の『ただの塗装屋』って見え方じゃ、大きな物件なんて任せてもらえないよな**」って、やり方が全く分からなくて二の足を踏んでいたんですよ。

松原： そこから、不動産会社からの「紹介促進」に舵を切られたわけですね。我々もサポートに入らせてもらいましたが、実際にやってみて苦労されたことはありましたか？

岡本： いやもう、最初は本当に苦労しましたよ（笑）。Googleマップで調べた不動産会社300件に手当たり次第飛び込み営業したんですけど、取引に繋がったのってたったの1件だけだったんです。「あ、このやり方じゃ絶対ダメだ」って痛感しましたね。



株式会社カイトホーム
代表取締役 岡本一輝 氏

塗装業でも 管理会社からアパマン物件を 任せてもらえたわけ



株式会社船井総合研究所
リーダー 松原 和紀

質問

どのように大きな案件を任せてもらったのですか？

松原：300件回って1件ですか……それは心が折れそうになりますね。そこからどうやって軌道に乗せていったんですか？

岡本：そこで、船井さんの言う通りにターゲットの選定を見直したんです。管理戸数の多い企業に絞って優先順位をつけて回るようにしたら、**50件の訪問で4社も取引が発生**して、一気に風向きが変わりました！あと、管理会社さんが一番気にする「スピード対応」と「入居者さんからのクレーム」を解消するために、船井さんの成功事例を徹底的に真似しました。約100ページある**事例集とか、入居者向けの説明資料を作りました。これで営業の属人性がなくなって、初回訪問で現地調査の依頼をもらえるようになった**んです。

質問

どれくらい業績が伸びたのですか？

松原：ノウハウをすぐに実践していただけたのがブレイクスルーの最大の要因でよね。その結果、どんな成果が出ましたか？

岡本：参入から3ヶ月間で400件を訪問して、**紹介案件だけで売上1億円を達成**できたんです！2年目には大規模修繕だけで**売上3億円、年間で552件（月平均46件）の集客**ができるようになりましたよ。

松原：それは本当に素晴らしい成果です！粗利率の面でもかなり改善があったと伺ってますが。

岡本：そうなんです。**自社で職人育成施設を作って、クロス張替えとか水回りリフォームができるように、職人の多能工化を進めた**んですよ。これで外注費をグッと抑えられて、専門外の工事も自社で回せるようになったんで、**結果的に粗利率35%を安定して出せる**ようになりました。あと、**管理会社の社長や店長をLINEグループに巻き込むやり方、あれは効果絶大**でしたね！単なる下請けじゃなくて「パートナー」としての立ち位置を作れたので、継続的な紹介に繋がってます。

岡本：「下請けから抜け出したい」「もっと高単価な案件が欲しい」って悩んでる塗装業界の皆さん！うちみたいな地方の塗装会社でも、正しいターゲット選定と見せ方の工夫をして、実績のあるノウハウを素直に実践すれば、大規模修繕の元請け化は絶対に実現できます。セミナー当日は、ここでは話しきれなかった失敗談とか、実際に現場で使ってる営業ツールの実物も全部公開しちゃいます。ぜひ聞きに来てください！



株式会社船井総合研究所
リーダー 松原 和紀

ココが見どころ!! 徹底解説

対談をお読みいただきありがとうございます。ここからは船井総合研究所の松原が、株式会社カイトホームが高生産性・高収益を実現している成功のポイントを、ビジネスモデルの観点から3つに整理して解説いたします。

1. 「塗装屋」からの脱却！ 専門ブランドとショールームによる圧倒的信頼感

カイトホーム様は、ただの「塗装会社」として営業するのではなく、弊社の提唱する**大規模修繕専門ブランド「アパマンメンテ」**を立ち上げました。専門のWEBサイトと、オーナー様が気軽に入店できる体験型の専門ショールームを展開することで、「**高単価な大型物件を安心して任せられる専門店**」というポジションを確立し、外装工事の平均単価216万円を実現しています。



2. 不動産会社の「不」を解消するソリューション営業の仕組み化

管理会社の悩みである「**見積り作成**」「**施工管理の手間**」を**全て丸投げできるフロー**を構築しました。弊社が提供するフォーマットを活用し、約100ページの圧倒的な**施工事例集**や、入居者対応の不安を払拭する**工事中説明資料**などを標準化。さらにキーマンを巻き込む**LINE活用**を徹底することで、年間552件の紹介集客へと繋げています。



3. 職人の「多能工化」による専門領域外の内製化と高収益（粗利35%）化

中低層マンションの修繕では、塗装以外の複合工事（防水、タイル、長尺シート、内装など）が発生します。カイトホーム様は**自社の職人育成施設を活用し、クロス張替えや水回りリフォーム等ができる「多能工」**を育成しました。これにより外注費を抑え、競合他社が苦手とする複合工事も**自社で完結させることで、成約率52%、粗利率35%**という極めて高い収益性を実現しています。

特別案内

最後までレポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。株式会社船井総合研究所の松原と申します。

株式会社カイトホームは、かつて皆様と同じように「競合過多の住宅塗装」と「下請け体質」に悩まれていました。



株式会社船井総合研究所
リーダー 松原 和紀

しかし、そこから**明確なターゲット選定と専門ブランド化に踏み切り**、船井総合研究所のノウハウを徹底的に実践された結果、「**参入2年目で大規模修繕売上3億円**」という驚異的な実績を残されました。

- ☑ 下請けから脱却し、元請で高単価案件（1,000万円超）を獲得したい
- ☑ 競合ひしめく住宅塗装だけでなく、新たな収益の柱を作りたい
- ☑ 飛び込み営業ではなく、安定して紹介が生まれる仕組みが欲しい

このように思われる経営者の皆様の不安や課題をすべて解決するヒントが、カイトホーム様の取り組みの中にあります。

さて、本セミナーでは、このレポートではお伝えしきれなかった**「具体的な不動産会社のリストアップ手法」「実際に使っている営業ツールの実物公開」「成約率を跳ね上げるLINEグループ活用術」**など、明日からすぐ自社に落とし込める実践的な成功ノウハウを、岡本社長から直接お話しいたします。

本セミナーは、ゲスト企業の経営者から直接成功事例をお聞きし、学びを深めていただくためにご用意させていただきました。
皆様の会社の「未来」をつくるきっかけとなる有意義なお時間をご提供いたします。当日、成長意欲の高い多くの経営者の皆様とお会いできますことを、心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所

リーダー 松原 和紀

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入会特典

管理会社開拓ツール

管理会社向けツール一式



DM



業務提携書や管理物件整理ツールなど

修繕計画出力AI

修繕計画出力AI

見積もり、長期修繕計画、施工プラン
などを出力するAIツールなど

3か年事業計画

販促計画策定

財務・経営計画策定

販促計画策定、財務・経営計画策定、
顧客管理ツールなど

オーナー営業ツール

オーナー向けツール一式



オーナー向け提案書や劣化診断報告
書、工事商品一覧など

オーナーリスト

不動産オーナーリスト

独自のリストが
あるから成功
する



エリア・戸数・階数・築年数・構造
で絞り込み、オーナーを登記簿謄本からリスト化

施工管理ツール

施工管理ツール

施工管理ツール、原価管理、協力会社
管理ツールなど

講座

セミナー内容

第1講座

元請け大規模修繕ビジネスの成功の秘訣

- ①新規参入でも大規模修繕が受注できるポイントとは
- ②成長期ビジネスで空白マーケットの大規模修繕とは
- ③大規模修繕専門店の立ち上げのポイント

株式会社船井総合研究所 非住宅改修チーム リーダー 松原 和紀



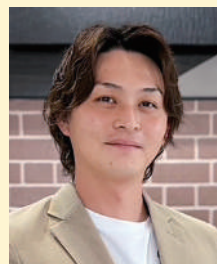
特別ゲスト講師

第2講座

不動産会社を開拓して大規模修繕案件を増やす方法

- ①不動産会社訪問営業のノウハウを大公開
- ②安定的に大規模修繕案件を受注する手法
- ③営業手法の確立と受託継続への取り組み

株式会社カイトホーム 代表取締役 岡本 一輝 氏



第3講座

不動産会社から大規模修繕案件を受注するための3つのポイント

- ①不動産会社へのプレゼン営業の極意
- ②顧客管理ノウハウを大公開
- ③他の施工店との圧倒的差別化手法を大公開

株式会社船井総合研究所 非住宅改修チーム 森川 生啓



開催日時

2026年 7月13日(月)

2026年 7月15日(水) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2026年 7月17日(金)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み:開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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/143083>船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから
「143083」をご入力し検索ください。【お問い合わせ】 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
船井総研セミナー事務局
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。