

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

開催日

2020年9月3日(木)

(株)船井総合研究所 東京本社
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

業界
成長期
マーケット

塗装業界の次の時流
はコレだ!

アパート・マンション
大規模修繕

ビジネス新規参入

特別
ゲスト
登壇

塗装職人から
わずか10年で元請売上12億までに
した

大規模修繕専門店

株式会社 アローペイント

月50件集める新規案件
集客手法 大公開



代表取締役
染矢 正行氏

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

時流予測セミナー2020

お問い合わせNo.S054425

東京会場：2020年9月3日(木) 船井総合研究所 東京本社

主催：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

TEL.0120-964-000 平日/9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ：指田 内容に関するお問合せ：中屋

WEBページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



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。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 **1000万円** 大規模修繕の案件が 月間 **50件**

■大規模修繕専門店の立ち上げるだけで 念願だった年商10億円を達成できました。

「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、思い切って大規模修繕に参入して本当に良かったと

思います。

やってみると意外にカンタン

で、ざっくり言うと大規模修繕専門店の業態転換を

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。



■ とにかく目の前の仕事

に追い回される日々・・・

私は、いまから16年前
18歳の頃に独立し、
個人で塗装職人として
やっていました。6年ほど
経った頃に少し事業を拡大
するために法人格を取得



し株式会社になりました。5～6名くらいの職人を抱えていましたが、
利益がぜんぜん上がらず、いつもカツカツの日々でした。

そこで住宅塗装の元請けを行い、利益を増やそうとしました。

集客は自分でチラシやWEB集客を考えて、お客様が集まるようになり、
少しずつ利益が残るようになりました。

2年が過ぎ多店舗展開までできるようになり、売上が3億円ぐらい
まで伸ばすことができました。

しかし、自分で集客をしないと

仕事がないので、やることが多く

寝る時間も無く働いていました。

そのような状況でも試行錯誤を重ね

て集客を行うので販促費が毎月増えていき、それで経費がか

さみ、決して大きく儲かることはなく、このままではいけないと

思いました。また競合も増えてきており、価格競争になって

いく事業に限界を感じていました。そのような日々が続いてお

りましたが、何から始めていいかわからず、どんどん粗利率が落

ち込んでいき、不安に感じていました。



■住宅塗装より単価も高いし、また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「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ていました。

その当時のアパート・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。

だが、どのように集客したらいいのかわからない中で、手探り状態で、ネット集客・テレアポを行っていました。どれ一つ安定しないなかで、月日が過ぎる日々でした。

そうしているうちに、住宅塗装に大手企業が本格参入していき、またリーマンショックもあり、さらに厳しい状況になってきました。



■大規模修繕専門道を立ち上げて、 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、その当時
住宅塗装で行っていたセミナー集客
が流行っていました。そこで一度ダメ
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、「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。



業態変化した時に、今まで行っていた住宅塗装の集客を辞めて、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、近隣や紹介などでさらに集客数が増えました。

業態転換して「大規模修繕専門店」になったことでの的を絞ることができ、売上が上がりました。

理由は平均施工単価が大きく変わったからです。住宅塗装が100

万円に対して、大規模修繕は1000万円であり、販促費は同じ

ぐらいか少し減っても十分な売上を

作れました。これにより、収益性が大きく変わり、利益が出るようになって経営的に攻める体制を整えることができました。



■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、オフィスを一等地

へ移すことができました。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転換が大きな分岐点に

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

大規模修繕が塗装業界の成長マーケット



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
塗装ビジネスチーム リーダー
中屋貴之

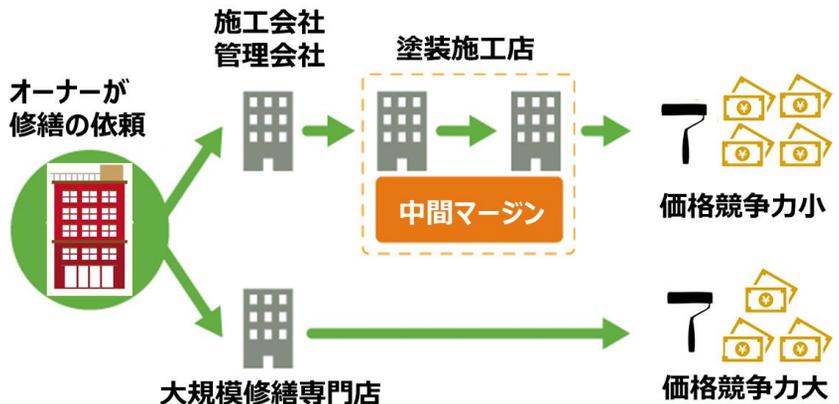
ここまで株式会社アローペイントの染矢社長様の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

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 塗装ビジネスチームの中屋貴之と申します。現在、全国で塗装業を行っている会社の、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。株式会社アローペイント様と全国の大規模修繕専門店が行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、現在大規模修繕を行っている会社は、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
競争で優位に立えます。



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、染矢社長様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。

まずはアローペイント様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 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

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、長持ちさせていきたいと

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	8戸世帯450㎡ 工期10日	高級シリコン
高級シリコン	工事費コミコミ完成価格	自社職人
5年保証付	179.8 (税別)万円	5年保証付
工事内容		定増代+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層タイプ 180㎡	108.0 (税別)万円	ベランダ防水 ウレタン防水 1か所/3.5㎡
屋上塩ビ防水	3層タイプ 180㎡	126.0 (税別)万円	廊下長尺シート工事 2層タイプ/ 30㎡
			2.5 (税別)万円~
			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、お客様が気軽に問合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ないです。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	160,000	320,000	480,000	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	
営業利益	24,000	57,400	58,400	
（営業利益率）	（15.0%）	（17.9%）	（19.3%）	

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、建設業の許可で塗装で一般または特定を取っている企業でしか受注ができないので、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、価格だけが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、現場管理と営業が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
仕組化しやすくなる

3 営業を育てるには仕組化が必要

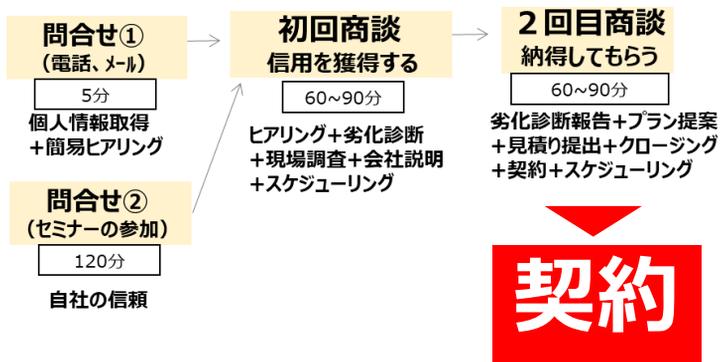
今回の大規模修繕専門店は、賃貸オーナー様への営業を行います。先ほどもお伝えしましたが、ターゲットを絞ることで受注までの流れを一定にすることができます。賃貸オーナーは、**▼営業フロー**

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、

この流れで受注までをマニュアル化していければ、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」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】 時流予測セミナー2020

講座内容 &
スケジュール

東京会場
2020年

9月3日(木)

13:00~16:30

ゲスト講師：株式会社アローペイント
代表取締役 染矢正行氏

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、成功事例様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アローペイントの染矢社長様をお招きし、**「大規模修繕」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時間半かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。

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様を特別ゲスト講師としてお招きしております。

染矢社長さまは大変お忙しい経営者様がゆえ、今回限りのセミナーとなっております。また今回は会場都合でご用意できる席数は30名様限りとさせていただきます。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は致しません。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。 株式会社船井総合研究所
是非このチャンスを掴み取ってください。 塗装ビジネスチーム リーダー

どうぞ、この機会を

お見逃しなくご参加ください。

中屋 貴之

時流予測セミナー2020

講座内容 & スケジュール

東京会場 2020年9月3日(木)

船井総合研究所 東京本社
JR東京駅 丸の内北口 徒歩1分
13:00~16:30 (受付12:30~)

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つの事

- 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 塗装ビジネスチーム リーダー

前職で二級建築施工管理の資格を取得し、新規営業を中心に従事する。それを活かした「現場主義」でコンサルティングを行う。
クライアント先だけでなく地域の発展を大切にすることをモットーに、日々、経営者の悩みをポジティブに解決して業績アップを目指す。

中屋貴之



第2講座

14:00

〜

14:50

大規模修繕専門店で12億円を達成した秘訣大公開

- ポイント①** 12億円になった塗装会社の社長が語る未来の経営
- ポイント②** 月50件の見積を集めるために行った集客術大公開
- ポイント③** 見積提出した人の50%が成約できる秘密とは？
- ポイント④** 平均単価1000万円を超える高単価層を受注できる秘訣
- ポイント⑤** 粗利率35%を達成できる値引きなしでも受注できる秘訣

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年前に大規模修繕専門店へ業態転換して売上12億円で伸ばされた業界注目企業。現在は大阪と東京の2拠点体制で大規模修繕専門店を行う。
平均単価1000万円の顧客を月50件も集めるマーケティング力は業界の誰もが認める凄腕経営者
塗装業界という不人気業種であるにも関わらず、人材育成やIT化にも取り組んでいる注目企業である。



ゲスト
講師

第3講座

15:00

〜

15:50

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** 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 塗装ビジネスチーム リーダー

前職で二級建築施工管理の資格を取得し、新規営業を中心に従事する。それを活かした「現場主義」でコンサルティングを行う。
クライアント先だけでなく地域の発展を大切にすることをモットーに、日々、経営者の悩みをポジティブに解決して業績アップを目指す。

中屋貴之



第4講座

16:00

〜

16:30

まとめ講座

リフォーム支援部 リフォームグループマネージャー

グループマネージャーとして、塗装業界・リフォーム業界のビジネスモデル開発の責任者として従事
外壁塗装会社を地域一番店化するビジネスモデルの開発をして、全国70社の地域1番店化を推進している。
WEB集客、ショールーム開発、営業の即戦力化を軸に、外壁塗装会社の地域1番店の成功事例も多く輩出している。
外壁塗装会社のサポート企業先は、年商1億~年商30億と規模感は幅広い、トータル的にサポートを実施している。

久山 勇人



WEBにはもっと詳しく内容が記載されています



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを拝見してお申し込みくださいませ。
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。

船井総研 塗装

検索

