

(株)船井総合研究所 主催

年商10億円～30億円

地域の建築工事・土木工事
総合建設業の社長限定企画

「今は、とても忙しい、仕事はたくさんある!」
「人手が足りなくて、バタバタしている…」
「でも、将来を考えると今のままではいけない…」
「古い経営体質を新しくしなければ…」

このような思いを
持った経営者の
為の研修です!

地域の総合建設業の
古い経営体質を打破できる
“新事業戦略”とは?

社長研修

2020年以降の建設市場の縮小を見越して…

公共工事依存体質
からの“脱却”!

民間工事主体への
シフトチェンジ!

加速化する
人手不足の対策!

古い待ち型営業の
体質改善!

提案型営業による
新規開拓!

若手の早期育成&
女性活用!

地域の総合建設業 社長研修

2018年2月9日(金) 10:00～16:00 @東京

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

地域の総合建設業 社長研修

お問い合わせNo. S027941

TEL.0120-964-000 / FAX.0120-964-111
(平日)9:30～17:30 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 ●お申込み担当: 時田

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

日本最大級の経営コンサルティング会社 株式会社 船井総合研究所とは

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

■代表取締役社長: 中谷 貴之 船井総研オフィシャルサイト www.funaisoken.co.jp



「今は、とても忙しい、仕事はたくさんある！」
「人手が足りなくて、バタバタしている・・・」
「でも、将来を考えると今のままではいけない・・・」
「古い経営体質を新しくしなければ・・・！」

心のどこかで、このような思いを持った年商10～30億円の地域建設業の
経営者様のために **「社長研修」** をご用意しました。



「今はたくさん工事の依頼があります…。いつもバタバタしています…」
「公共工事や特養物件がどんどん獲れます！あと、2～3年は仕事に困らないです！」
「正直、とても忙しいです！とにかく今は目の前の仕事で精一杯です…」
「忙しすぎてとにかく人手不足です…現場監督が足らずに困っています…」
「なかなかヒトが取れません。採用も上手くいきませんし、職人も不足しています…」

「でも、この先このままずっとこの景気が良い状態が続くとは思えません…」
「2～3年間は良いですが、2020年以降は絶対に仕事量は減ると思っています…」
「今に満足してはダメ…今のままが良いとは思えない！次を考えないと…！」

「今のうちに、将来に向けて何か新しいことに取り組まないといけない！」
「新規事業の検討や営業戦略に関しての新たな取り組みをしたい！」
「旧態依然の体制ではダメ！社内体制の新たな改革が必要！」

上記は、船井総研が定期的に主催している「総合建設業向けの経営者勉強会」に参加されている社長様がディスカッションしている時の生の声です。その社長様全員が業界に対して同じような思い(不安)を持っているようです。なぜ、そのような思い(不安)を感じてしまうのか…!? それは、**①「自社の企業体質が古い」、②「市場環境が不透明である」、③「人手不足が顕著である」、**というこれら3つの**「総合建設業としての課題」**が関係しているようです。



地域の総合建設業の課題

～過去から引きずる古い経営体制と社内体質～

課題 ①

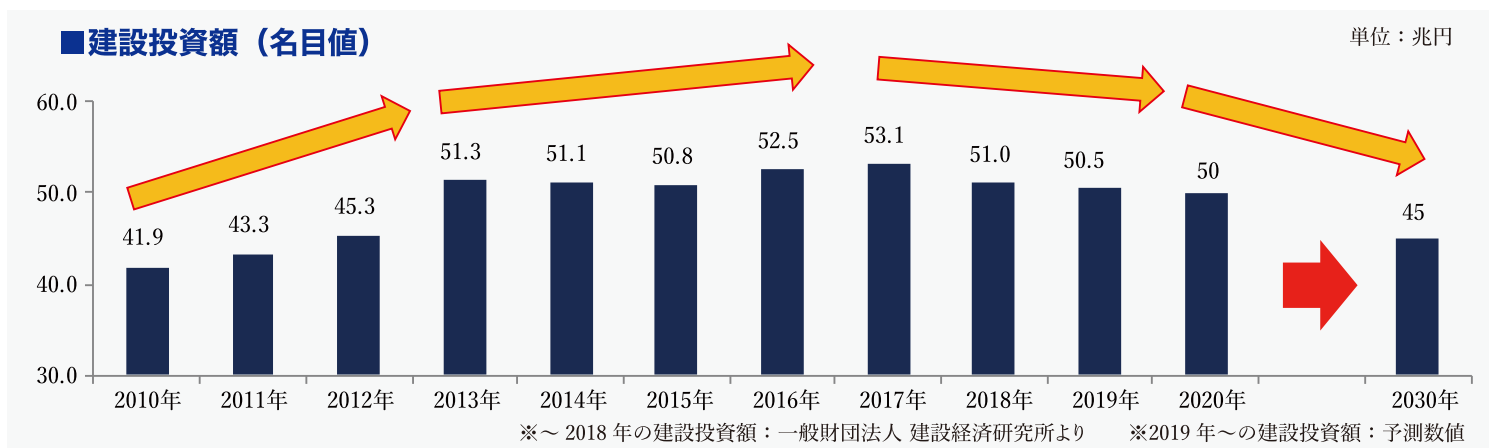
“旧態依然の古い経営体制や社内体質” ～下請・特定顧客依存、ベテラン依存、待ち型営業～

- 「公共工事が売上の半分以上です・・・景気が傾くと売上がガクンと落ちます・・・」
- 「スーパーゼネコンの仕事は粗利が獲りづらいです。元請受注を増やさないと・・・」
- 「ウチは、平均年齢が40代後半・・・若い社員がなかなか育たないんです・・・」
- 「女性活用が全然できていないんです・・・採用してもすぐ辞めていきます・・・」
- 「営業は人脈頼りか紹介のみ。私（社長）が属人的で新規開拓が進まない・・・」
- 「ここ数年、新規のお客様が全く増えていないんです・・・営業が苦手で・・・」
- 「これまで営業をして来なかったのに提案型営業をしたくてもできないんです・・・」

こちらは、船井総研が全国の総合建設業とお付き合いする中でよく経営者様からご相談いただく内容です。これまでの商習慣や経営体制、社内体質、営業体質に不安を感じながらもなかなか変えられずにいるのです。

課題 ②

“総合建設業の市場・需要動向は不透明！” ～市場は2020年以降、特に縮小していく!?～



上記は、建設投資額（名目）を中長期的にとらえた際の推移となります。**建設投資額は近年、上昇傾向**にあります、**中長期的にみると縮小傾向**にあるのです。

特に

2020年に向けた特需、消費税の増税などを踏まえると、**2020年以降は縮小**していく見込みです。市場が縮小していくということは“力のない総合建設業は淘汰”されるということです。また、地方と首都圏の地域格差はますます広がっていくでしょう。少なくとも**あと3年の間に今の状況を打破する取り組みが必要**なのです！

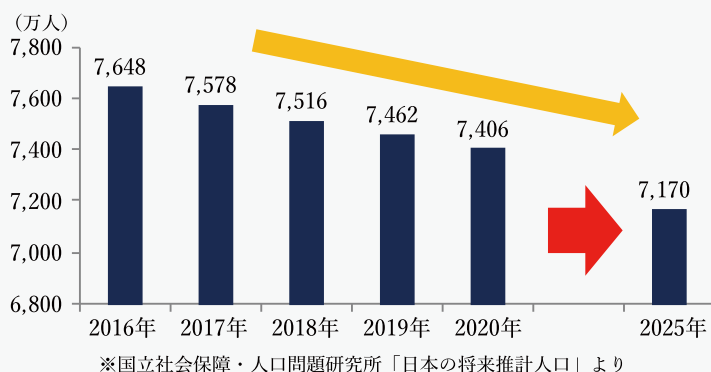
地域の総合建設業の課題

～ “市場の不透明性” と “人手不足” の対策～

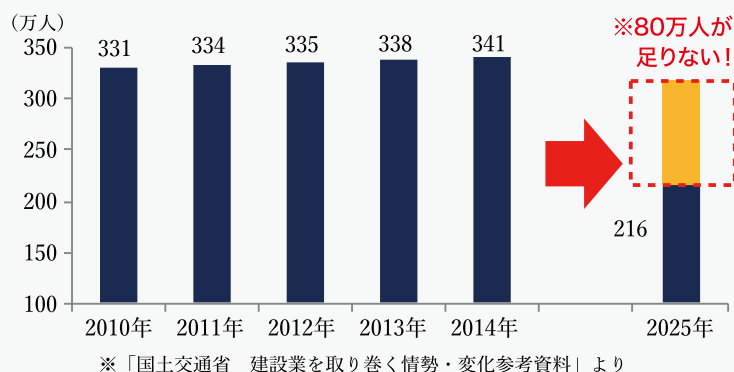
課題 ③

“人手不足対策(特に現場)は急務！”
～生産年齢人口数の減少と技術者の不足～

■生産年齢人口数の推移 (15歳以上～65歳未満)



■技能労働者数の推移



生産年齢人口（15歳以上～65歳未満）は、**毎年のように100万人減少**しており、**2017年以降も約60万人ずつ減少**していきます。要するに働き手がそもそも少なくなっていく。それに伴い、高齢の技術者の引退、建設業における若者離れなどで、**どんどん建設業就業者数が減っていく**のです。ちなみに**2025年には、“80万人の技能労働者が足りない”**状況になります。**人手不足対策は急務**なのです！

ここまでお伝えしたように総合建設業の経営者様の多くは…、
「自社の古い企業体質」「市場の不透明性」「人手不足の対策」という
3つの課題があり、将来に対して漠然とした不安を抱えているのです。

そして、「**だからこそ今のうちに何かを変えたい！**」

「**新しい取り組みをしたい！**」「**将来性のある事業をやりたい！**」

と考えているようなのです。

そこで船井総研では総合建設業でそのような思いを持つ経営者様を対象にした研修を企画しました。
その研修の特徴は…以下となります。



1. 地域の総合建設業が**“目指すべき将来像を勉強”**できる！
2. 総合建設業の**“先進的な経営者との交流”**が出来る！
3. **“明日から具体的に何をすべき”**かハッキリと分かる！

研修は、主に3つのテーマで研修を行います。

1. 「総合建設業界の古い体質を打破できる事業戦略！」
2. 「成功している地域建設業が取り組んでいる事例紹介！」
3. 「新しいやり方を実践している地域建設業との交流！」



まず、「総合建設業界の古い体質を打破できる事業戦略！」では、以下についてお話しします。

1. “建設市場が不透明” になる中での戦い方

ポスト 2020 の建設市場を予想し、市場が縮小していく中で総合建設業がすべきことは何なのか！？をお伝えします。

2. “人手不足を解決” する経営手法

現在、約4倍の建設業有資格者の有効求人倍率・・・今後、よりいっそう人手不足が加速化していく中での人材確保の考え方、人材の有効活用の仕方をお伝えします。

3. “脱” 公共工事！ “脱” 下請け！ “脱” 待ち型の営業！

景気変動する公共工事からの脱却、利益が確保しづらいスーパーゼネコンの下請工事からの脱却、従来の言われるままの待ち型体質からの脱却を目指します。民間企業への提案型営業で特命工事をドンドン受注する手法をお伝えします。

4. “脱” ベテラン依存！ “若手人材” “女性” の徹底活用！

「ベテランにしかできない仕事・・・」から「若手でもできる仕事、若手が成果を上げる」状況に転換していきます。“仕組み化”により、若手人材を早期育成させる方法、新卒を活躍させる方法、女性を徹底活用する方法をご紹介します。

5. 新規事業戦略として“省エネビジネス”を仕掛ける！

省エネビジネスを展開し、新しい顧客開拓を進め、提案型営業で特命工事を獲得し、儲けている企業が増えています。従来の延長線上ではなく、新しいフィールドで勝負しています。

地域建設業の新事業戦略 社長研修

～成功している地域建設業が取り組んでいる事例紹介～

また、全国の先進的な総合建設業の経営者様とお付き合いをさせていただいている船井総研より、成功している総合建設業が取り組んでいる内容を“事例”にてご紹介します。

いろいろな思いを抱えながら、新しい取り組みをされ、成功している総合建設業の事例です。最後には、研修の内容を明日からすぐに実践できるような振り返りとまとめを行います。

例えば、以下のような事例をご紹介します！

- 人手（現場監督などの有資格者）が足りない状況のため、新しい取り組みの営業担当者として、業界素人の若手を採用。

**仕組みを活用した早期育成を実現し、
年間3億円の特命工事を受注！**

- 元々、公共工事で売上の90%を占めていました・・・
その営業体質に限界を感じ、新しく省エネビジネスを実施。

**他社と差別化したオンリーワンの省エネ
提案で参入1年目で1.2億円を元請受注！**

- 公共工事への依存率90%の会社で利益率は、3%ほど・・・
そこで利益率を改善するために民間工事を増やそうと新しい
取り組みを実施。新卒や20代若手を中心とした提案型営業で

粗利率 35%！営業利益率が15%達成！

- 属人的な営業から若手でもできる“仕組みを活用”した
新規開拓営業へ！セミナー営業という新たな営業スタイルを
確立して、**若手営業マン1人で売上2億円！**

- ベテラン人材に頼った営業スタイルでした・・・。
新たな仕組みを活用した営業で新規顧客から

新卒女性1年目が3,000万円を元請受注！
今では、**毎年女性営業を採用しベテランに
頼らない営業スタイルを確立！**



年商
10~30
億円

地域建設業の新事業戦略 社長研修

～新事業戦略を実践している地域建設業との交流！～

次に、先進的な総合建設業の経営者様と交流していきます。すでに新しい事業展開に向けて動いている先進的な次世代経営者の方々も参加する一方で、これからスタートを切る方々、まだ新しい方向性を模索している方々も参加されます。同じ思いを持った次世代の経営者様との交流はとても刺激的なものとなります。先進的な総合建設業による「取り組み内容の共有」もあり、より皆様が学んでもらいやすい内容となります。

全国から建設業が80名参加



<80名を超える建設業が参加します!>



<建設業同士で取り組み事例を共有しています!>



<取り組み事例に対しての質問も活発に行われています!>



<まだ新しい方向性を模索している方々も参加!>



このような先進的な建設業と交流ができます!

<愛知県 K 社の先進的な総合建設業>



「元々、公共工事比率90%でしたが、今では、民間工事比率90%と大転換！若手と女性営業を活用した提案型営業で粗利35%！営業利益率15%を達成！毎年、増収増益中です！」

■プロフィール
業 種：総合建設業
所在地：愛知県
高浜市
従業員：33名
売 上：15億円

「地元の製造業に対して、省エネ工事の提案、修繕や営繕提案を中心に展開。営業担当は、30代と20代の若手や女性。お客様の困りごとを解決していく提案型営業を意識して売上を拡大しています！」



<埼玉県 T 社の先進的な総合建設業>



「公共工事や特養物件がどんどん獲れて忙しい状況でしたが、この状態が長くは続かないと思い新たな取り組みを実施。わずか1年半で新規口座開設12社、1.2億円受注しました！」

■プロフィール
業 種：総合建設業
所在地：埼玉県
比企郡
従業員：60名
売 上：約44億円

「今は、とても忙しく…営業担当に現場も見てもらっています。仕事で溢れていて、新たな取り組みどころではないですが、この新たな取り組みは少しずつでも続けていく必要があると感じています！」



<岩手県 C 社の先進的な総合建設業>



「これまで民間営業は、ほぼゼロ…。お客様から依頼があれば、請ける程度でした。今は、省エネビジネスに取り組み新規開拓を進めている最中ですが、徐々に手ごたえを感じています！」

■プロフィール
業 種：総合建設業
所在地：岩手県
一関市
従業員：58名
売 上：10億円

「地域密着型経営ですが、昔からお客様は固定客ばかり…。今はいいですが、この先を考えて新規ビジネスへの参入を決意。徐々に手ごたえを感じています。若手の採用のために積極的な採用投資を行っています。」



<愛知県 S 社の先進的な建設業>



「民間の元請工事は、ほぼありませんでした…そのような状況の中、新しく事業を立ち上げわずか6ヶ月で大手食品メーカー等20社を開拓！省エネ事業で年間3億円粗利35%見えています！」

■プロフィール
業 種：給排水衛生設備
空調設備等
所在地：愛知県
名古屋
従業員：23名
売 上：7億円

「新たな事業を立ち上げ6ヶ月で大手飲料・食品・家電メーカーを中心に20社を新規開拓し、提案型営業を実施！利益がとりづらい体質から粗利率35%を確保した特命工事体質への転換のチャレンジをしています！」



社長研修に参加して得られる“7つのメリット”

1. 地域建設業の目指すべき将来像がわかる！

この先ゆき不透明な時代において、目指すべき将来像が明確でないというのは、「大海原で目的地を見失った船」と同様です。ぜひ、この研修に参加して、目指すべき将来像を明確にしてください。



2. 全国の先進的な地域建設業 経営者と交流できる！

この研修には、**全国から建設業が80名ほど参加**されます。すでに新しい取り組みをされて**成功している先進的な総合建設業 経営者**がいらっしゃいます。そのような経営者と交流することで自社の今後の事業戦略が描きやすくなります。



3. 人手不足を解決するための考え方取り組みがわかる！

人手不足を解決するためのポイントは、“**若手人材の早期育成**”と“**女性活用**”と“**仕組み化**”です。いかにして人手不足を解決すべきなのか・・・！？
人手不足を解決するための考え方・具体的な取り組み内容を知ることができます。



4. 公共工事依存や待ち型営業体質を転換できる！

公共工事ではなくて、民間企業！待ち型・請負型の営業ではなくて、提案型営業！どのようにして営業体質を転換すべきなのか！？ポイントは、自社にしかできないオンリーワン提案を中心とした“省エネソリューションビジネス”にあります。



5. 脱ベテラン！若手人材・女性活用の仕方がわかる！

ベテラン、経験者に依存しない体質づくりへ。**知識・経験・ノウハウゼロの若手でも活躍できる**手法がわかります。また、女性活用により、営業効率アップ&営業成果を上げるノウハウを知ることができます。



6. 利益率を高く確保する手法が分かる！

先進的な総合建設業では、粗利率 35%を基準にしています。競合他社には、決してできない“**オンリーワンの省エネ商材**”の提案や“**仕組みによる新規顧客開拓**”で**粗利率 35%を確保**している事例が分かります！



7. 省エネソリューションビジネスの成功事例が聞ける！

新しい取り組みとして、“**省エネソリューションビジネス**”に参入して、**成功している総合建設業の取り組み事例**を知ることができます。どのように省エネソリューションビジネスに取り組み、成功されているのか！？その成功ストーリーを直接聞けます。



地域建設業の新事業戦略 社長研修へのお誘い

最後まで本誌をお読みいただき、誠にありがとうございます。

はじめまして、私は船井総合研究所の藤堂 大吉と申します。

来たる2月9日（金）に開催する「地域の総合建設業 社長研修」についてご案内致します。
私たちはコンサルタントという立場から、日ごろから地域の総合建設業の経営者様に対して、
新しい経営手法やビジネスモデルを通して新たな成長ストーリーを歩むサポートをしています。

この度、みなさまに現状よりもさらに良い会社を創り上げていただきたいという想いから、
この「地域の総合建設業 社長研修」をご案内しております。

今回実施する研修は、コンサルタントが小難しい概念をお話する研修ではいっさいありません。
みなさま方に明日からすぐに実践いただくために、先進的な総合建設業の経営者様との交流や
成功している総合建設業の取り組み事例が聞ける内容となります。

特に今回の研修は、通常のコンサルティングでは年間数百万円の費用をいただいて
お伝えしているノウハウや成功事例が凝縮しています。

しかし、今回のセミナー費用は、より多くの方に知っていただきたいという想いから
わずか 30,000 円（税抜・一般企業様）です……。正直言って、破格の価格でのご案内になります。

「今は、忙しいから……」、「今、忙しすぎてそれどころではない!」、「今は、安定している大丈夫!」
そのような経営者様のお気持ちは察します。しかし、間もなく2020年を迎え、建設市場がどんどん
減少していき、人手不足がより加速化していくことは目に見えています。あと、3年の間に今の状況を
打破する取り組みが必要なのです。

必要なものは、“新しく踏み出す勇気”ではなく、“有益な情報”です。子供のころに電車に一人で
乗れるようになったのは“勇気ではなく”、電車の乗り方を知ったという“有益な情報”です。

この研修に参加いただき、ぜひ、その“有益な情報”を得てください。忙しいのは、どの総合建設業の
経営者様も一緒です。“有益な情報”を知りたい経営者様はすぐに、お申し込みください。
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
省エネチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント

藤堂 大吉

年商
10～30
億円

地域建設業の新事業戦略 社長研修

～成功している地域建設業が取り組んでいる事例紹介～

講 座	内 容
第1講座 10:00 ～ 10:40	地域建設業の古い経営体質を打破できる新事業戦略とは!? ● “建設市場の今後の動向”と総合建設業が“目指すべき事業戦略”とは!? ● “人手不足を解決するため”に行うべき具体的な取り組みとは!? ● 総合建設業が今、本格的に取り組むべき「省エネソリューションビジネス」!
第2講座 10:50 ～ 12:30	新しいやり方を実践している地域建設業との交流! ● 全国の“先進的な総合建設業”との交流! ● “成功している先進的な総合建設業”は何に取り組んでいるのか!? ● 成功している総合建設業による取り組み事例発表でヒントが得られる!
12:30～13:00 昼食 (こちらでお弁当をご用意させていただきます)	
第3講座 13:00 ～ 15:00	成功している地域建設業が取り組んでいる事例紹介! ● 公共工事で売上の90%を占めていた総合建設業が新しいビジネスに取り組み、民間工事で売上の90%を上げ、粗利率35%、営業利益率15%を達成した事例 ● 人手(監督・技術者)が足りないため、新しい事業の営業担当者として、業界素人の若手を採用。仕組みによる早期育成で初年度1.2億円を元請受注した事例 ● これまでベテラン営業に頼っていた総合建設業が若手&女性を徹底活用!若手&女性で売上6億円を達成した事例
まとめ講座 15:00～ 16:00	明日から皆さまに取り組んでいただきたいこと

16:00以降の講座終了後は、個別ご相談会となります(※お申込みにセットでついております)

株式会社船井総合研究所 講師紹介

省エネチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 藤堂 大吉

建設業・総合建設業の省エネビジネス新規参入にあたってのサポートに特化する環境ビジネス専門のコンサルタント。全国3,500社超の環境企業ネットワークを活用した、最新技術、最新工法による新規顧客開拓、顧客深耕を得意とする。建設業・総合建設業にありがちな従来の“請負体質からの脱却”を目指し、“仕組みを活用した提案型営業”を実践させている。

省エネチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 釜谷 洋平

入社後、廃棄物処理業のコンサルティングに従事し、そこから環境ビジネス全般へと領域を広げている。現在は省エネビジネスの新規参入に集中し、日本全国で成功事例の構築に注力。「現場から動かす」を第一と考え、ビジネスモデル提案に限らず、営業活動全般の提案・指導に取り組んでいる。

省エネチーム 中村 琢磨

省エネ・再生可能エネルギービジネス企業に対するコンサルティングに従事。主なテーマは、新規ビジネス参入サポート、組織力強化、そして営業強化。机上では無い現場での答えを徹底的に探し続けている。

地域の総合建設業 社長研修

日 時 ・ 会 場	東京 2月9日(金) 【会場】(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) 10:00～16:00(受付9:30～) 16:00以降の講座終了後は、個別ご相談会となります。 ※都合により会場変更する可能性がございますので、会場詳細は、お申込後に送付する受講票でご確認ください。 ※お車で越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。 ※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。 日程がどうしても合わない企業様へ。まずは、お問い合わせ下さい。 出張セミナー& 個別経営相談承ります。 TEL:0120-964-000 担当 藤堂 (トウドウ)		
	受講料		
	一般企業 1名様 税込料金 32,400円 (税抜30,000円) 会員企業 1名様 税込料金 25,920円 (税抜24,000円) ※会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus (お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
振込先			
三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No. 5785827 口座名義 力)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。 それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。			
お問合せ お申し込み			
(平日 9:30～17:30) TEL:0120-964-000 (24 時間対応) FAX:0120-964-111 下記にご記入の上、今すぐFAX頂だけでOK!! お問い合わせ No. S027941 ●お申込みに関するお問い合わせ：時田 ●内容に関するお問い合わせ：藤堂 (トウドウ) ●受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●お申込みいただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一1週間前までにお手元に届かない場合は、上記担当者までご連絡ください。 ●年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をおかけいたします。1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。			
会社名			
住所			
連絡先			
参加者①			
参加者②			
弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)			
FUNAIメンバーズPlus			
各種研究会 (研究会)			
個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)			
◆本セミナーには、個別無料相談がセットになっております。ご希望の□にチェックをお願いします。			
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する			
☐ 後日、無料個別経営相談を希望する。(月 日頃)			

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社にて発送データとして預託することがございます。4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されない時は、□にチェックを入れて当社宛にご連絡ください。

希望しません ☐