

独自技術をもっとうまく売りたい
建設工事業者・専門工事業者様へ

新型コロナウイルスに罹患された皆さま、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

建設DX

自社HP改善とTELアポ(外注)で

年間
売上
4億

8億

営業
案件

約1千件
↓
約2千件

2倍

経常
利益

0.15億
↓
1.60億

20%



株式会社セリタ建設
代表取締役 芹田 章博氏

営業DXを導入して わずか1年 で
年間売上 2倍 を達成し
営業案件も 2倍 以上に
増えました

詳しくは内面へ

WEBセミナー (PC・スマホで受講可能)

建設業向け営業DXセミナー お問い合わせ No. S077522

2021年10月27日(水)・11月5日(金)

開催時間13:00~15:00

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社

船井総合研究所

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

誰もやっていない“今” だからこそ価値がある!

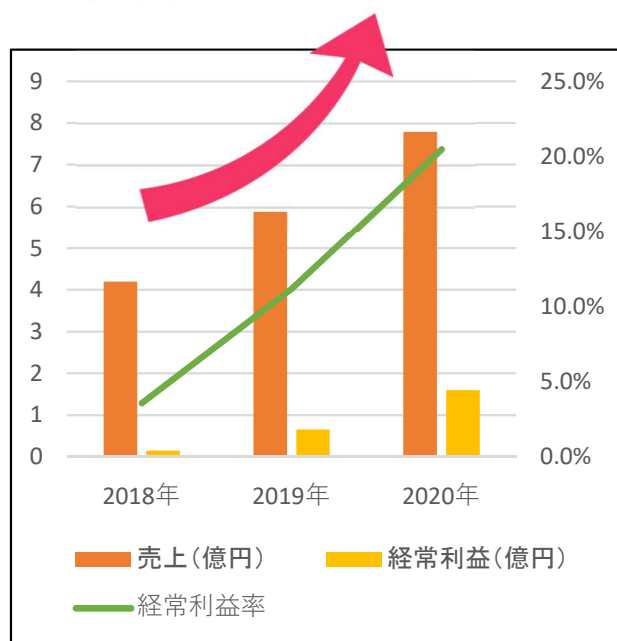
自社HP改善で売上4億⇒8億に!



皆さんにも**いい商品、いい技術がうちにはあるのに**
売れない、 そのような経験がおありではないでしょうか。

私たちがまさにそうでした。弊社では“マッドミキサー工法”と呼ばれる**独自**
の技術があったにも関わらず、認知されずに
売れなかったという過去があります。

しかし**自社HPを改善しSEO**
対策をただけで認知が
広まり、年間の案件数は
2倍、年商4億から8億へ
と売上を伸ばすことができたのです。



- ★2018年度
売上4.2億、経常利益0.15億円
- ★2021年度
売上8億円、経常利益1.6億円

売上が倍になった背景には、**WEB経由で入ってくる問い合わせ数・案件数が倍増**したことにあります。

例えば現在、**弊社のWEBサイトでは月に約12件前後の問い合わせが発生**しています。

材料計算含む資料ダウンロード人数												
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年(人)	4	1	2	5	3	5	5	5	4	3	4	5
2021年(人)	10	5	11	11	19	16						

SERITA
株式会社セリタ建設

地盤改良

各種資料ダウンロード

各種資料、CADデータをご希望の方は下記フォームより必要事項にご記入いただき、返信メール内記載のダウンロードページURLよりアクセスしてダウンロードしてください。

必須 ご希望の資料

☐ 総合パンフレット

☐ 間伐材を使ったウッドチップ舗装 ルベラン

☐ 湿潤面でも施工可能な防水樹脂工法 SIMCOAT

☐ リスクアセスメントによる施工手順書（スラリー噴射方式）

☐ リスクアセスメントによる施工手順書（粉体改良方式）

☐ 施工計画書（スラリー噴射方式）

☐ 施工計画書（粉体改良方式）

☐ プラント配置図

☐ 建設業許可申請書

☐ 建設業許可申請書（解体工事業）

☐ 積算単価（スラリー噴射方式）

☐ 積算単価（粉体改良方式）

☐ こんなところでの地盤改良活用事例

☐ 「マッドミキサー」と「バックホウ+バケット」工法比較表

☐ 0.8m3STD（CADデータ）

☐ 0.8m3ロング（CADデータ）

これは自社HPの改善とSEO対策をする以前には一切入ってこなかった案件です。これだけでも**年間約150件近く**の案件が増えていることになります。

しかも現在、これらの集客のために**有料**広告は一切使っていないんです。★自社HPに用意したDL資料から問い合わせが多い

もちろんこれだけではなく、今話題の**“Youtube”**や**“Facebook”**などのSNSや、コロナ下でも情報発信ができるよう**“オンラインセミナー”**などにも積極的に取り組んでおり、こちらの集客経路からも大きな反響を生んでいます。

おかげ様で**今では年間約2,000件の案件**、8億の売上、経常利益率20%を確保できるまでになりました。

営業DXの取り組みを振り返ってみると、**成功するまでに抑えておかなければいけないポイントが3つ**あることに気づきました。

「誰よりも先に営業DXを実践し、追いつけないまで力を割いたこと」

「新たなデジタルツールを使うことに臆さず、効果が出るまでチャレンジしたこと」

そしてこれらを……

「社内の人間ではなく“社外の人間”で実施・仕組み化したこと」

の3点です。

しかしWEBなんて詳しくわからない…というのが皆さまの本音かと思います。

であれば専門家にまかせてしまえばいいのです。

ただしここで**絶対にやってはいけないことがあります**。**それは“委託先の教育を怠ること”**です。

たしかに委託先は“あらゆるWEBの専門家”ではあります。しかし“建設事業の理解に関しては素人”なんです。

なので自社HPの運用やSEO対策を依頼するにしても、最初の半年間くらいは**委託先へ“指示書”を出し、2人3脚で進める**必要があるのです。しかし理解が深まるにつれ、指示は必要なくなり、ゆくゆくは大事なパートナーとなってきます。このひと手間が会社に大きな利益を生むために必要なのです。

また業務を委託し案件が増えたことによって、**社内の人間はより専門的な業務に注力でき、生産性もあがり**ました。

セミナーでは更に詳しいお話を皆様にできればと思います。

是非一緒に建設土木業界を更に盛り上げていきましょう！

売上を“2倍”にしたSEO対策

↓この1年間で自社HPへの**流入は右肩上がり**！地域で圧倒的な集客力を持ったツールへと進化



⇒SEO対策のため毎月3,000文字×8件ほどの記事作成を行って自社HPに掲載しています

ダム堆砂除去の重要性

2020年11月05日 ダム

この記事ではダムの堆砂問題とダムの容量の関係について説明します。「堆砂」の読み方は「たいし」または「たいし」で、河川の上流から流入してダム貯水池の湖底に堆積した土砂のことです。堆砂はダム周辺の環境問題につながる他、ダムの容量を減らして治水機能を低下させます。ダムは堆砂のために寿命が縮まるといわれています。ダム堆砂の土砂除去はダムのメンテナンス上、必須なのです。

では、なぜ堆砂によってダムの容量が減ることがダムの治水機能を低下させるのでしょうか。洪水時、ダムは貯水池に洪水の一部をためて放流します。もしダム貯水池に洪水は、その分容量が不足します。

ダムは設計段階でダムに耐える容量を備えた状態でダムに大量の土砂が流れ、問題視されていると、ではダムの容量とは、総貯水容量＝堆砂容量

堆砂容量＝ダムの管理

造成した土地は地盤改良が必要

2021年02月24日 造成

造成地は地盤改良が必要な土地である可能性が高いといえます。地盤の強度は見た目ではわからないので、地盤調査を行い、強度が低い場合は地盤改良を行います。この記事では、造成地とは何か、造成と地盤改良の違い、造成地の地盤の問題点、地盤改良方法を説明します。

造成地とは、加工によって農地や宅地にした土地のことです。農地や林地を宅地にした場合も造成地と呼びます。加工しなければならぬということは、そもそも形質や形状上の問題があった土地である可能性もあります。

地盤を加工する地盤改良と、造成との違いがわかりにくいと思われるかもしれませんが、地盤改良は固化材を地盤に添加するなどの方法で地盤の強度を高めることを指します。地盤改良の目的は地盤を安定させて地盤の安全を守ること、災害対策の性格もあります。一方の造成は、もともと利用されていなかった土地や、違う目的で利用されていた土地を、利用目的に応じて加工することを指すので、地盤改良とは大きく異なります。造成を行った上で地盤改良も行うケースが非常に多いのです。例えば農地を造成して宅地として利用する場合、見た目は安定性のある硬い地盤に見えても、実際は強度が低く、地盤改良が必要ということがあります。同じ造成地でも、地盤改良した場合と地盤改良しなかった場合では、安全面における違いは歴然です。

では、造成地の地盤にはどのような問題があるのでしょうか。盛土による造成を例にとって考えてみましょう。田畑や沼、谷などに新しい土を運搬して盛土した土地は、一見、頑丈そうで、地盤改良が不要に見えるかもしれませんが、しかし、盛土により造成した土地の地盤は強度が低いというデメリットがあります。まずは地盤調査を行い、強度を正確に把握した方が安心です。盛土で造成された土地を利用する場合は、地盤調査と地盤改良の費用を予算に入れておいた方がいいでしょう。

浅層・中層改良工法で地盤改良する

2021年03月19日 地質

浅層・中層改良は種類豊富な地盤改良工法の中でも代表格といえます。多くの場合セメントまたはセメント固化材を用います。セメントは石灰などと比べて安価で、浅層・中層改良工法もまた他の工法より費用が安く済む傾向があります。浅層・中層改良工法の概要や特徴を説明します。

浅層・中層改良工法は地表から2～3m程度の深さの原位置でバックホウ混合する地盤改良工法です。軟弱地盤が浅い場合は、工期が短い・費用が安いといった特徴があります。

浅層・中層改良工法のメリットをあげると、まず作業効率が高い点があげられます。浅層・中層改良工法が、他の地盤改良工法は小

中層改良工法は幅

地下水位が地盤より低い場合は、地下水を排水して地盤を乾燥させる必要があります。さら

可いていないとされる

用の土を均一にな

バックホウで締固め

問い合わせ急増の秘策“ダウンロードコンテンツ”

SERITA
株式会社セリタ建設

地盤改良

各種資料ダウンロード

各種資料、CADデータをご希望の方は下記フォームより必要事項にご記入いただき、返信メール内記載のダウンロードページURLよりアクセスしてダウンロードしてください。

必須 ご希望の資料

- ☐ 総合パンフレット
- ☐ 間伐材を使ったウッドチップ舗装 ルベラン
- ☐ 湿潤面でも施工可能な防水樹脂工法 SIMCOAT
- ☐ リスクアセスメントによる施工手順書（スラリー噴射方式）
- ☐ リスクアセスメントによる施工手順書（粉体改良方式）
- ☐ 施工計画書（スラリー噴射方式）
- ☐ 施工計画書（粉体改良方式）
- ☐ プラント配置図
- ☐ 建設業許可申請書
- ☐ 建設業許可申請書（解体工事業）
- ☐ 積算単価（スラリー噴射方式）
- ☐ 積算単価（粉体改良方式）
- ☐ こんなところでの地盤改良活用事例
- ☐ 「マッドミキサー」と「バックホウ+バケット」工法比較表
- ☐ 0.8m3STD（CADデータ）
- ☐ 0.8m3ロング（CADデータ）

株式会社セリタ建設
代表取締役社長 野村 大輔
〒113-8501 東京都文京区千石5-1-1
TEL: 03-5681-7773
mail: info@serita.jp
http://www.serita.jp

工事名称
施工場所

施工計画書

地盤改良工
マッドミキサー工法
(スラリー噴射方式)

こんなところでの地盤改良活用事例【造成】

田畑等の土を再利用することができ、新規土の購入コストと比較してはるかに低いコストで施工でき、ありがたかったです！

出資土
支持層
掘削後の基礎

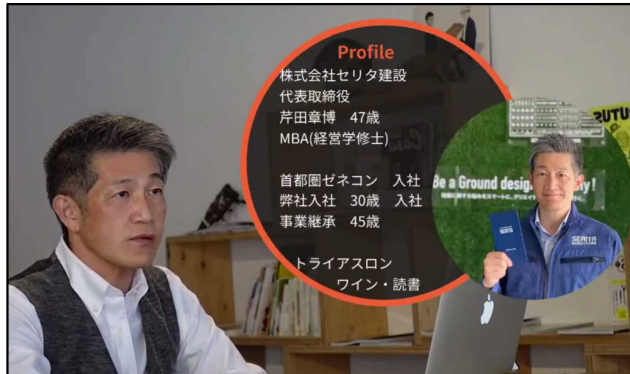
Be a ground design company!

- ①総合パンフレット.pdf
- ②間伐材を使ったウッドチップ舗装 ルベラン.pdf
- ③湿潤面でも施工可能な防水樹脂工法 SIMCOAT
- ④リスクアセスメントによる施工手順書（スラリー噴射...
- ⑤リスクアセスメントによる施工手順書（粉体改良...
- ⑥施工計画書（スラリー噴射方式）.pdf
- ⑦施工計画書（粉体改良方式）.pdf
- ⑧プラント配置図.pdf
- ⑨建設業許可申請書.pdf
- ⑩積算単価（スラリー噴射方式）.pdf
- ⑪積算単価（粉体改良方式）.pdf
- ⑫こんなところでの地盤改良活用事例.pdf
- ⑬「マッドミキサー」と「バックホウ+バケット」工法比較...

⇒SEO対策で自社HPに誘導した後は、
自社商品・技術の紹介を忘れずに！
毎月10件以上の問い合わせがあります

コロナ下で大盛況“無料オンラインセミナー”

⇒定期的なメルマガでセミナー等の案内を実施。名刺交換した方や、ダウンロードコンテンツで獲得した名簿へ**中長期客の追客**として、かなり有効なツールになっています。



↑これまでの問い合わせやご相談から、ニーズのあるテーマのセミナーを月1で開催。**毎回10名前後の参加者を獲得**している。

Be a Ground design company!

セリタ建設の無料オンラインセミナー

第5回 [失敗編]
モーションキャプチャー
についての公開講座
～失敗にもヒントがある～

スピーカー
代表取締役
芹田 章博
AKIHIRO SERITA

第5回 [失敗編]モーションキャプチャーについての公開講座

詳細
【タイトル】
【失敗編】モーションキャプチャーについての公開講座
～失敗にもヒントがある～

開催日時 2021/04/15 (木)
15:00 - 15:30 JST
カレンダーに追加

会場 オンライン

チケット
zoom アクセス

チケットを申し込む

● 売却・販売終了前に通知

主催者
株式会社セリタ建設 Webinar
フォロー数: 37

商圈エリアで認知を急上昇させた“SNS活用”



⇔SNS活用は若者を中心に地域での認知度を急上昇させる絶好のツール！
今では新規採用の問い合わせにまで影響が！

認知度UPの後押しは“Youtube動画”で



⇒よければこちらからご覧ください



↑建設業は“きつい・汚い・危険”という誤解を払拭し、地域への貢献度やカッコよさなど、**ありのままの姿を動画にすることで、地域から大きな信頼と理解を得ることができました。**

徹底追及した“自社HP”で高評価



↑各コンテンツから流入する自社HPは導線、コンテンツ含め熟考の上時間をかけて作成しました。**建設業界〔同業他社〕の多くはWEBコンテンツが整備されていないこともあり、“欲しい情報が手に入りやすい”と顧客先や関係者からも好評です。**

⇒携帯対応はもちろんのこと**あらゆる機種に対応して綺麗に表示される**よう配慮をしています。



[illegible]

検索リポートダウンロード

スコアレポート:

< リード数 | リード数 | 検索

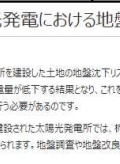
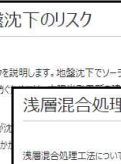
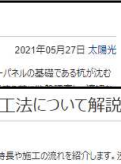
スコア獲得履歴 | リード詳細 | キャンペーン実績 | ウェブアクセス実績

スコア計算期間(30日)のスコア獲得履歴

スコア計算期間を表示 | 印刷

スコア獲得履歴	スコア計算期間	スコア
2023/03/09 13:28:20	ウェブアクセス www.serita.jp/soil-improvement-support/?utm_source=google&utm_medium=pck&utm_campaign=c-2	+1
2023/03/09 13:27:42	ウェブアクセス www.serita.jp/soil-improvement-support/?utm_source=Google&utm_medium=pck&utm_campaign=c-2	+1
2023/03/09 13:27:40	ウェブアクセス 有様ご相談・お問い合わせ 地盤改良のセリタ建設	+1
2023/03/09 13:22:10	ウェブアクセス 有様ご相談・お問い合わせ 地盤改良のセリタ建設	+1
2023/03/09 13:12:24	ウェブアクセス www.serita.jp/soil-improvement-support/?utm_source=Google&utm_medium=pck&utm_campaign=c-2	+1
2023/03/09 13:12:23	ウェブアクセス 有様ご相談・お問い合わせ 地盤改良のセリタ建設	+1
リファラー	www.google.co.jp/	

パスワード (任意) | スコア獲得履歴のダウンロード

ALL	プレスリリース	メディア掲載	地盤改良	CSR	人工芝	ダム	路床	河床	造成	地質	太陽光
 2021.07.31 地質 一軸圧縮強度について	 2021.07.27 地質 漢層混合処理工法について解説	 2021.07.27 地質 地盤改良工法の種類について解説	 2021.07.27 地質 砕石パイル工法	 2021.07.19 プレスリリース 令和3年度 安全優良者表彰	 2021.07.12 地質 改良材について特徴を把握する	 2021.07.06 地質 鋼管杭工法について特徴と種類を解説	 2021.06.29 地質 改良材の計算	 2021.06.21 地質 n値とは？	 2021.05.27 太陽光 太陽光発電における地盤沈下のリスク	 2021.05.17 太陽光 軟弱地盤で太陽光発電を行うリスク	 2021.05.10 太陽光 太陽光発電の地盤改良はゼリタ建設

○短工期
シンプルな工法なので短い工期で施工完了できます。

↑最初は全て社長自らが行っていましたが毎日記事を作成するのは大変……
社内のリソースを割かずに“指示書”を作成し専門家に外注、社員は既存業務に専念且つ案件が増えていきました。今では外注先も大事なパートナーです。

“営業DX”何から始めてよいかわからない経営者様、

誰もやっていない“今”が好機

自社HP改善とSEO対策で地域一番の市場を獲得



最新の営業DX事例レポートはいかがでしたでしょうか？

結局何からはじめればいいのか？

迷われていませんか？

今回のセミナーではそんな皆様へ

「“案件数を増やし売上を倍増させる営業DX”

と題し、事例企業であられる株式会社 セリタ建設 代表取締役 芹田章博 氏と共に“誰もが取り組める営業DXへの取り組み方”についてお話をさせていただければと思います。

セリタ建設様ではお読みいただいた通り、**営業DXに誰より先に**

取り組むことで売上2倍、案件数2倍に成長するこ

とができ、更には経常利益率20%を実現されています。

しかし皆様はこうも思われたんじゃないでしょうか？

セリタ建設様だから、あるいは特殊な商品が

合ったからうまくいったのではないかと。しかしそうではありません。

我々が営業DXという言葉が頻繁に耳にするようになってから、実際に1年以上をかけいくつもの建設会社様に話を聞いてみました。

しかしその殆どが、「やりたいけれど何からすればよいかわからない」「専門家がないからできない」「WEBなんかこの業界は使わない」などといったご意見ばかり・・・・・・・・

結局のところ、

“誰も本格的にやっていない”というのが実情

だったのです。

そして**誰もやっていない今だからこそ価値がある**のではないかと、

そう考え取材を続けていたところ、出会ったのがセリタ建設様だったのです。

しかしせっかく皆様がこれから取り組まれるのであれば、**何をすればいいか予め知っておいていただきたい。**

そういった思いから今回、セリタ建設様に度々依頼を重ね、なんとか成功の秘訣の全容をお話いただく機会を得ることができました。

手前味噌になりますが、ここまで成果を上げられた会社様の具体的な取り組み事例を聞けることはそうないことかと思います。

セリタ建設様が作り上げた内容を特別にお見せ いただける

大変貴重な機会ですので、
ぜひ別紙よりお申込みいただければと思います。

想像してみてください。もし、

今の人員のまま案件数や売上が“倍”に

なったら、

常に一定の問い合わせがくる仕組みが

・・・あなたの会社はどう変わるでしょうか。

今回のセミナーは、そんな社長のお悩みを解決するヒントになればと思います。
オンライン開催となりますが、セミナー当日、お会いできることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部
チーフコンサルタント

藤岡 祐輝

追伸①

セリタ建設様の業種だけでなく、他の業種にも応用できる具体的な手法もお伝えさせていただきます。業種が違う方でもすぐに取り組める内容のサポートもしておりますので、ご安心ください。

追伸②

セリタ建設様が取り組んでいる工法についても紹介可能です。
ご希望がある方は別途ご連絡いただきたく存じます。

建設業向け営業DXセミナー

【オンラインにて開催】 ■2021年10月27日(水)、■2021年11月5日(金)
13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

1年間で売上・案件数2倍！業績アップに繋がる営業DXとは

- ・誰もやっていない“今”だからこそ取り組む価値がある営業DX！
- ・売上や案件が2倍になっても社員の負担は大きく変わらず
- ・実際に取り組んでいる営業DXの手法を包み隠さずお伝えします！
- ・自社HPのSEO対策・コンテンツ強化はまず何よりも必須条件
- ・コンテンツの強化はお客様への徹底したヒアリングを元に実施
- ・情報は秘匿するより公開したほうが反響・案件共に増！
- ・年間集客2,000件を達成！成功の秘訣は“集客の外注化”にあり
- ・徹底したWEBマーケティングによって常に顧客のニーズを把握
- ・SNSや無料オンラインセミナー等、試せることは積極的に誰よりも先に行う！
- ・TELアポ外注化など営業も専門家に委託することで、既存社員の生産性もUP！
- ・変化の際に社員からの反発は少なからず起きる！その時の対応をお伝えします
- ・営業DXを推進する為の経営者の考え方や働き方を実践ベースでお伝えします！



株式会社 セリタ建設
代表取締役 芹田章博氏

■ 船井総研 講座内容

売上倍増に繋がる営業DXに取り組む為の具体的手法をご紹介します！

- ・地域の誰よりも先に“営業DX”に力を入れ寡占状態にすることが“勝ち筋”
- ・まず何よりも“自社HP改善”と“SEO”対策に力を集約させること
- ・仕組みだけ作って“運用は外注する”ことで社員の負担は無く実行が可能
- ・技術職が苦手な“TELアポ営業も外注”することで社内人員を割かず案件増
- ・問い合わせからの営業〔目的がある集客〕になるので、濃い案件が増加傾向に
- ・社員が営業DXに前向きに取り組むための社内での勉強会の進め方
- ・営業DXに取り組む上で経営者に把握してもらいたいこと …他多数。

■ セミナー申込方法

- ・右記または申込用紙に記載のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申し込みくださいませ。セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077522>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

建設業向け営業DXセミナー

お問い合わせNo. S077522

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2021年 **10月27日** (水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

2021年 **11月05日** (金) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・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

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申し込みを
締め切る場合がございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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に適用となります。

お申込方法

1.WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNoの数字6桁を
船井総研HPで検索

2.お支払い



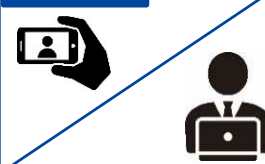
お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

