

鉄骨をあえて木造にすることで
競争に巻き込まれない
領域が見つかりました。



株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二 氏

大型木造

売上3倍

延床300坪の独占領域

WEB開催 2022年1月17日（月）・1月18日（火）

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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

非住宅セミナー お問合せNo. S081002

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

※お問合せの際は、「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。」

当社は少し前まで売上 4 億の建築会社でした。

当社のように“何でもやれます”を売りにする同業他社は多く、
仕事の話が来ても競争ばかりで伸び悩んでいました・・・。

しかし**昨年は売上 1 1 億、今期は 1 2 億と、
3 年前の 3 倍**の売上を達成することができました。

しかも人員は私を含め 7 人のまま、1 人も増やしていません。

どうしてこのようなことになったのか。

結論から申し上げますと、

延床 3 0 0 坪クラスの大型木造の

建築提案をスタートしたからです。

**競合他社が入ってこない領域なので、
完全に一人勝ち状態です。**

皆さんにもオススメですので、まずは続きをお読みください。

株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二



株式会社たくみ工務店 代表取締役
田中 懸二 氏
地元密着の木造住宅と大型木造を主
力とする建築会社。2017年に4億
だった売上は今年1.2億を見込む。

他社が入ってこない独占領域が見つかり、 競争のストレスから 解放されました。

はじめまして、株式会社たくみ工務店の田中懸二と申します。当社はこれまで、木造からRCまで頼まれた仕事は全てこなす、いわゆる“何でも屋”でした。少数精鋭で頑張ってきましたが、同じようなスタイルの会社は多く、他社との競争にうんざりしていました。

そんな悩みを船井総研さんに相談したところ、あれもこれもやらず、

**「延床300坪の大型木造に絞れば、他社が
入ってこない領域なのでオススメ」** とのことでした。

例えば老人ホームの場合、大手や地場の有力ゼネコンが鉄骨で坪100万以上の高い建築費で

提案しているので、**予算をおさえたいというお客を木造**

提案で独占できる とのこと。ほとんどの介護会社にとっては予算が第一で、

鉄骨が木造になってもまったく抵抗感が無い

という点も目からウロコでした。

地元で大型木造に力を入れている同業他社もいなかったのも **「他社より先に**

実績とブランドを確立すれば一人勝ちできる」

直感でそう感じ、すぐに事業をスタートしました。

真っ先に取り組んだのは介護会社向けの**木造老人ホーム建築相談会**。

決められた日程にご来社いただき、1社様1時間ずつ個別に対応する形式の“本気度の高いお客様”

を想定しての開催でしたが、**DMが届いたその日にいきなり**

3件の申込、翌日には8枠全てが埋まるという

想像以上の反響結果に・・・。

当日の相談内容も、

- ・老人ホームは坪100万が常識と思っていたが、坪70万ならぜひ相談したい。
- ・知人の建築士に任せていたら、融資枠をはるかに超えてしまったので相談したい。
- ・大空間でも木の温もりが体感でき、コストも下がるならぜひ提案してほしい。

と、かなり具体的なもので、

**「これはいける…！！」と
確かな手応えを感じました。**

参加者名簿 8:00 @ 金沢駅 / 緑は 銀行口座振替予定 2019/9/10 15:00 迄 予約
18中 申込 1 資料印刷 10 送付予定 / お茶・粗品 20 用意 (15分 30分 依頼)

申込番号	申込者名	申込先	相談内容	申込日	申込時間
1	内閣府	〒100-0001	高齢者施設建設費	1	15:00~16:00
2	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	2	16:00~17:00
3	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	3	17:00~18:00
4	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	4	18:00~19:00
5	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	5	19:00~20:00
6	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	6	20:00~21:00
7	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	7	21:00~22:00
8	株式会社	〒100-0001	高齢者施設建設費	8	22:00~23:00

→ 1日8社限定の予約でいっぱいになった相談会の参加者名簿。

・・・ただ心配だったのは、相談に乗っただけで本当に仕事につながるのだろうか、

ということ。しかし**ここから、私が本当に成功を確信する瞬間が訪れるのです。**

結果はなんと**その場で2棟が即決**。さらに1年後、もう1件受注となり、

結局、**この相談会で計3棟6億の契約となりました**。

実は、裏の決め手となったのは相談会に同席してもらった船井総研さんの存在でした。

老人ホーム経営も差別化を求められているため、建物の引き渡しまで**船井総研さん**
から無料で経営のアドバイスがもらえることが

お客様にとって**更なる安心材料**となったようです。

この事業をやると決心した自分は
間違っていなかったと確信できた瞬間でした。

その後、相談会は3～4か月に1度のペースで開催していきました。わざわざ足を運んで相談い

ただけのお客様は当然**本気度が高く、運営もラク**なので、たった7名

の小さな会社にはうってつけの進め方でした。販促もDMを1枚、300部ほど撒くだけなので

販促費もほとんどかかりません。

そして私の会社の快進撃は続き・・・

有難いことに、今では老人ホームだけでなく、**クリニックや保育園、**

薬局、葬儀場、そしてなんと**工場**に至るまで木造で建ててほしいという

依頼をいただくようになりました。

お施主さんも、ただ何となく鉄骨が当たり前と思っていた
ようで、正直、可能性しか感じません。

大型木造を始めてからまもなく4年が経ちますが、

売上4億をやるのが精一杯だった当社も、

今や3倍の12億になりました。

しかも、**未だに同業他社の話は聞かず、**

完全に独走状態です。

日に日に、リピートと紹介が着実に増えており、今後も右肩上がりを目指せる実感があります。

おかげさまで、今までとは比較にならないペースで建築相談が増えていくことに、驚いています。
他社が入ってこれない領域を見つけたことで、競争から抜け出せたと感じています。

この事業を軌道に乗せるには、様々な大型木造の中でも老人ホームから始めることをお勧めします。
来社型の相談会で手間がかからない上、図面も規格化されていますし、販促費もごくわずかで、何よりお客様の本気度が高いです。

マンパワー不足の会社さんにはぴったりの事業ではないでしょうか？

ここには書けなかったのですが、この事業の核心とも言うべき部分があります。
それはセミナーで直接ご縁をいただいた方に、こっそりお話したいと思います。
ぜひ、私の体験が少しでもみなさまのお役に立てれば幸いです。



→地元の地域紙に出した大型木造の新聞広告。

株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二

誰もやらない、気づかない 今なら一人勝ちできる 延床300坪の“大型木造”



株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム チーフコンサルタント

とは **永田 大輔**

株式会社 たくみ工務店 代表取締役 田中懸二 氏の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

**「他社との競争がなければ、もっと売上も
利益も上がるのに・・・」とお困りの方**だと思えます。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「大型木造で売上3倍セミナー」です。

建築業界は競争が激しく、差別化も難しいため、相見積りや値引き合戦になりがちです。

逆に言えば、**他社と競争しない商品を持てば、
売上も利益も勝手についてくる**とも言えるでしょう。

それを「大型木造」で体現した会社こそ、たくみ工務店様なのです。

改めて振り返ると、たくみ工務店様が飛躍をされた本質的な理由は、**次の2つだったと言えます。**

**1つ目は、数ある建築会社の中でひと際目立つ
尖った特徴を持った**という点です。

お客様にとって、建築会社の違いを見分けるのは至難の業です。

同じような切り口で提案しても、名前を憶えてもらうことすら難しいと思います。

しかし、**どの会社も持っていない独創的な商品や
切り口があれば、話は別です。**

お客様の目に留まるためには、“何でもできる”を売りにする会社に紛れるのではなく、

頭1つ出たわかりやすい特徴を持つことが何よりも重要です。

2つ目は、お客様の利益をど真ん中に据えたという点です。

多くの建築会社は、他社との比較をしながら“相場的な建築費”を提案します。

しかしそれは建てる側主導の考えであり、施主の考えや細かな事情は反映されていません。

端的に言えば、**老人ホームの売上は国で定められた上限があるため、建物にいくらこだわっても売上が改善するわけではありません。**

むしろ、コストをかけるほど利益を圧迫し、経営は苦しくなります。

つまり、そうした**施主の本音に切り込む提案ができる
建築会社が、選ばれる建築会社**なのです。

実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

たくみ工務店様にセミナー登壇をお願いした際、まだ実績が出てきたばかりで模範となるような段階ではないということで、お断りされてきました。

しかしその後、お施主さんの喜ぶ姿を何度も目の当たりにし、

**「自分の発信次第で幸せになれる人が世の中に
増えるなら、こんな有意義なことはない」** との想いで、
今回特別にご登壇いただけることになりました。

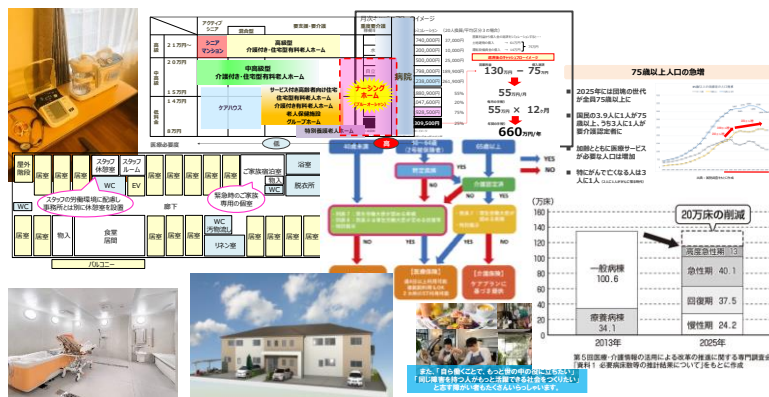
本セミナーが、皆様の未来を変えるセミナーになるということを確認しています。
当日、お会いすることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム チーフコンサルタント

永田 大輔

追伸 セミナー当日は、たくみ工務店様や他の建築会社様の建築事例、成功・失敗エピソードのご紹介や、実際に受注に至った間取りや平面図、さらには営業ツールにいたるまで、ご参加の方だけに特別に公開いたします。

全国の建築事例や集客・営業ツールも当日限定公開！



★セミナー申込方法★
・別紙の申込用紙の
QRコードからWEB申込

■WEB開催
2022年1月17日（月）・1月18日（火）
13：00～16：00（ログイン開始12：30より）

■特別ゲスト講演

大型木造で売上3倍セミナー

株式会社 たくみ工務店 代表取締役 田中 懸二 氏

- 大型木造の魅力と老人ホーム受注までの軌跡
- 規格化された図面も当日限定公開！初心者でも、明日から簡単に真似できる！
- 1.3と2億が基本パターン！規模別商品ラインナップとそれぞれの特徴とは
- 初心者におすすめ！間違いなく反響が鳴る「来社型相談会」のテッパンDM事例大公開！
- 個別相談会だけでなく、新聞広告やセミナー方式で効率良く集める販促手法を徹底解説！
- 初回面談はコレをこの順番で伝える！お客様を唸らせる、商談トークの勘所
- どれが本当の見込み客？集客から商談の中身を徹底分解して事例検証！
- 銀行ルートで大型木造の見込み客を増やす紹介促進トークはこう伝える！
- 大型木造は土地活用商品にも最適！鉄骨やRCに比べて利回りアップ提案事例
- たくみ工務店が考える、今後の大型木造の需要予測と波及効果

■船井総研講座

大型木造の建築受注を成功させるために

- もう一度ちゃんと知りたい、大型木造のそもそものニーズと将来展望
- 大型木造の建築受注を成功させるためにクリアすべき諸条件
- 自社建て／土地活用の2パターンの提案スキームのメリットデメリットを解説
- 20,000万円／延床300坪、13,000万円／延床200坪で実現する規格図面大公開
- 施主の投資額や収支シミュレーションも公開！木造と鉄骨はこれだけの差が出る！
- 見込み客はこうして集める！年間の販促計画と数値目標設定の考え方
- DMはどこに、どのようなものを送るか…送付先の絞り込みからDM事例も全公開！
- 実際にあった顧客からのリアルな相談例を省略無しでケーススタディ
- 内覧会で大型木造の良さを最大限にPRする方法
- 人は新しく雇うべきか・・・BtoB営業に有効な社長営業と社員営業の使い分け



大型木造に手応えあり！ 私の会社も確実に成果が出ています

大型木造は施主ファースト。 喜ばれないわけがありません。

埼玉や群馬の土地活用会社です。船井さんとは10年以上、一緒に老人ホームや障がい者グループホームといった、福祉に特化した土地活用に取り組んできました。

当社もおかげさまで100棟以上の木造福祉施設を建てさせていただき、確かな手応えを感じております。特に郊外に行けば行くほどお施主さん会社規模は小さくなるので、鉄骨やRCではなくコストをおさえた木造が土地オーナーにも喜ばれます。最近は介護会社が自社で土地と建物をセットで始めるケースが増えており、やはりコスト面をおさえることが重要と感じています。



埼玉県本庄市
株式会社渋沢
代表取締役社長 坂本 久 氏



アパートとは違い、融資が通りやすい！

もともとアパート建築を進めていましたが、融資が通らなくなり、撤退。その後次の事業の種を探していたところ、老人ホームや障がい者グループホームといった医療・福祉施設の建築事業を知り合いから紹介されました。実際に過去、アパートで融資を断られた銀行に持ち掛けてみましたが、融資態度が大違いで**ぜひ融資させてほしい**とのこと。木造なので利回りが高く、その後の売却（オーナーチェンジ）もイメージしやすいので、他の方にも強くオススメします！



福岡県久留米市
匠建設 株式会社
代表取締役社長 坂本 朋久氏

大型木造でなければ

たった4年で20億つくれませんでした。

当社は2017年頃まで注文住宅一本の会社でしたが、今ではほぼ医療・福祉系の建物に特化した営業展開をしています。大型木造によるハウスメーカーを意識した提案を進めていますが、この4年で20棟を超える受注実績をつくらせていただき、お施主さんからのご紹介が絶えません。当社の施工体制が追い付かないため早急に整えていますが、まさに嬉しい悲鳴…。これからも頑張ります。



愛知県名古屋市
株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長
谷口 利幸 氏

調整区域の土地を提案ができるから 土地探しがラクです！

住宅事業が頭打ちになってきたため、なにか他の事業はないかと感じていたところ、知り合いの紹介で木造による老人ホームの建築を知りました。事業開始当初から、**調整区域の土地を中心に提案を行い、老人ホームなどの福祉施設が建てられることが判明、即受注になりました。**この事業は調整区域の土地も活かせるので、事業の幅が大きく広がりました。今後も、住宅とこの事業の2本柱で頑張ります。



愛知県一宮市
株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之氏

住宅会社の課題を解決してくれる 非住宅事業だと思います。

弊社では昭和59年から創業し、以来注文住宅事業を中心にいままでやってきました。長年お世話になっていた地元になにか恩返しができないかと思っていたところに高齢者や障がい者の方がお住まいになる非住宅事業に出会いました。これまで**3棟受注し、地域の方、入居の方に感謝の声を多くいただき**、少しは恩返しできたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。



茨城県日立市
株式会社 ジュン・ホーム
代表取締役 小沼 淳志 氏

山旺建設さんの取り組みを応援します！

ゼネコンは時流や景気の波に応じて提案商品を変えることが大切だと思います！

リーマンショック後は本当に大変でした。それまで売れていたアパート・マンションの受注が急速に冷え込んだからです。そこで、10年前に時流商品であったサ高住の提案をスタート。2016年からは、老人ホームと障がい者グループホームの提案に取り組みました。おかげさまで、富山県では高いシェアを維持できています。やはり、**景気や時流の波に応じて、柔軟に提案商品を変化させていくことが大切**だと感じますね。



富山県・南砺市
アルカスコーポレーション 株式会社
代表取締役 岩崎 弥一 氏



アパートに変わる土地活用商品です。

営業マン1人あたり約20社の不動産会社と業務提携しており、そこから年間で1人あたり30～40件、ざっと年間で180～200件の土地オーナーを紹介をいただけるようになっています。そのニーズに対して、老人ホームと障がい者グループホームを提案しています。



愛知県岡崎市
株式会社ネイブレイン
代表取締役会長 山本 直人 氏

入社8か月の新卒社員が1億円受注！

住宅事業と一般建設に取り組んでいる中小ゼネコンです。今後住宅の需要が減っていくのが分かっていたため、その対策として福祉系非住宅建築事業に取り組みました。自社で障がい者グループホームのモデルハウスを所有してから、**連日のように不動産会社から紹介が上がってきます**。不動産会社への営業を定期的に行った**入社8か月の新卒社員も1億円の物件を受注**することができ、本当に驚きました。地方でできる土地活用提案は少ないため、このアパート事業は不動産会社からも高く評価していただいているのだと思います。今後も土地活用事業で、地域貢献に尽力していきたいと思います。

オーナーに安心して提案できる
土地活用方法をお保し不動産会社様へ

「駅徒歩33分」「築14年経過しても」

空室ゼロ

なんと家賃下落もなし！
小規模福祉住宅の「新」土地活用手法
オーナー様を紹介したい不動産会社様には
最大500万円の紹介手数料お支払い致します！！

県立増でも空室ゼロ、土地活用事例公開セミナー！

2019年 参加費無料 開催日時/14:00~15:00
7/29(月) 会場/阪上建設 本社会議室
住所/姫路市神辺区 城陽町7丁目46番地



兵庫県姫路市
坂上建設 株式会社
専務取締役 坂上 功治氏

社会貢献性の高い事業を応援します。

年商4億円の注文住宅会社を経営していました。息子が障害を持っており、その息子のためにという思いでこの事業を始めました。実際に事業を始めてみると、**親御さんから「ぜひ建てて欲しい」という声を数えられないほど多くいただき、需要の高さにびっくりしました**。実績としては、福祉系非住宅のみで**2年目で5億円の受注を達成**。障がい者が税金を支払える世の中を作るという目的のため、3年目の今年は自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。



東京都大田区
株式会社 ビーテック
代表取締役 樋口 健二 氏



【まだまだこんなにあります！】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●アルカスコーポレーション株式会社(富山県南砺市)/当社は公共工事がメインですが、土地活用としてマンションや大型木造も手掛けます。大型木造は手堅い需要があると感じますし、鉄骨やRCに比べて利益率の高い事業です。今後も老人ホームや障がい者グループホームといった景気や時流の波に応じて柔軟に提案商品を変化させてこうと思います。

●坂上建設株式会社(兵庫県姫路市)/姫路で総合建設業の会社です。民間建築は前々からどう拡大するか悩んでいましたが、大型木造の提案を入社1年も経たない新人でもいきなり1億受注してしまいました。福祉施設はハウスメーカーの独壇場と思っていましたが、後発組の我々にもチャンスがあったことは驚きです。老人ホームは木造でも規模が大きいので単価が高い仕事として非常に魅力的です。

●大鎮キムラ建設株式会社(北海道苫小牧市)/2年前から大型木造事業に参入した注文住宅と建売住宅の会社です。初年度から成果が出ましたので、今後も力を入れて伸ばしていきたいと思っています。老人ホームとなると1件の受注で住宅20棟分なので非常に効率がいいと思います。

●万葉建設株式会社(千葉県八千代市)/当社も取り組み1年でサービス付き高齢者向け住宅を受注しました。当時売上5億の会社にとって3億の単価は魅力的でした。福祉施設の建築は取り組み5年は建ちましたが、ニーズがとても高い割に、競争が少ないと思います。おかげさまでお客様からの紹介とレポートで年間安定した受注ができています。

●株式会社日建ホームズ(愛知県一宮市)/当地域では調整区域でも建てられるので土地が探しやすく助かっています。これまでは住宅一本でやってきましたが、施設系の建築を第2の本業として、今後もしっかり育てていくつもりです。特に最近は新聞広告にしっかり費用を投下しており、十分効果が出ています。

●株式会社木村設計A・T(岩手県花巻市)/設計事務所です。福祉施設は建てるのも魅力的ですが、運営はもっと魅力的でオススメです。

●匠建設株式会社(福岡県久留米市)/医療・福祉施設はアパートとは融資の考え方がまったく違うので、銀行がぜひ融資させてほしいと言ってくれます。当社の場合、半年で5棟の受注が決まりました。木造による福祉施設の建築は提案は本当におすすめです！たくみ工務店さんとは良きライバルとして負けたくないですね。

●株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)/木造の福祉施設建築に参入して3年ほどになります。今年は半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると紹介やレポート受注が絶えないことです。周りにやっている会社もありますが、鉄骨で坪100万なら、コスト圧縮が不得意な当社でも木造で十分勝ち目があります。お客様は本当に木か鉄かにはこだわりがなく、びっくりしています。

●有限会社榮成興産(広島県広島市)/まだ始めて1年ほどですが出だしは好調です。当社は大型木造の中でも障がい者グループホームが中心ですが、まだ真新しいのか、内覧会も大勢で賑わいました。最近はHPを新設しましたが、反響も順調に上がってきており助かっています。

●株式会社木の香建築工房(静岡県浜松市)/大規模木造をまだ始めて1ヶ月程ですが、すでに反響多数で驚いています。住宅と違い図面修正の手間が無く建築単価も高いので、生産性がまるで違うことを実感しています。先日は1億ポッキリの価格で建築を依頼されましたが、10室の2階建てなので正直7,000万円でも建てられます。それでも単価は十分高いので当社のような売上3億の会社にとっては有難い話です。

●株式会社ネイブレイン(愛知県岡崎市)/当社は老人ホームで多数実績がありますが、そのすべてが木造です。自慢になってしまいますが、正直ハウスメーカーや地場ゼネコンには負ける気がしません。もちろんコスト以外の部分は他社の方が秀でているかもしれませんが、そういうことを求めるお客様は本当に少なく、とにかく予算の範囲内で建てられるかというのがポイントですから、今後もそこがセンターピンだと思っています。おかげさまでこの6年で40棟1,154室分の福祉施設を提供することができました。

●有限会社アイトス(京都府京都市)/当社の場合、まずは障がい者グループホームをモデルとして建てて地元の事業者に貸すことから始めました。大きな投資でしたが、木造でしたので鉄骨の2割は安くできたと思います。言えませんが利回りは非常に高く、不動産の安定収入が得られており、勿体なくて売却もかんがえていません。木造の力、恐るべしです。今ではやって良かったと思っていますので、これから始められる方にも強くオススメします。

詳しくはDMの中身をご覧ください！

「大型木造」で売上4億が12億になった石川県の建築会社

建築会社の経営者様へ

はじめまして、私は船井総合研究所で建築会社様の業績アップをお手伝いさせていただいております、永田大輔と申します。

石川県金沢市に株式会社たくみ工務店という建築会社があります。毎年の売上は4億を推移していた会社ですが、この4年で急成長し、今や売上は3倍の12億に到達。しかも人員は社長ほか6名で1人も増やしていないという話ですから、まさに驚異的な生産性です。

急成長のきっかけは、「大型木造」に取り組んだことでした。延床500㎡以上の中・大規模の木造建築は、SDGsやESG投資、国の木材促進の法律改正などが起爆剤となり、ここ最近、一気に注目を集めています。まさに、「今が旬」なのです。

しかし、大型木造と聞くと何となく、「絵に描いた餅」「大手の仕事」といったイメージがあります。たくみ工務店様はどのように事業として取り入れ、会社の成長につなげたのでしょうか。

同封のレポートに、たくみ工務店様が売上3倍になるまでの過程をレポートとしてまとめましたので、ぜひこのまま、読み進めてみてください。きっと皆様の今後に役立つヒントが、数多く散りばめられていると思います。

ここまでお読みくださり、ありがとうございました。
皆様のご発展を、心よりお祈り申し上げます。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部 永田 大輔

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。

非住宅セミナー

お問い合わせNo. S081002

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:1月13日(木)

2022年 **1月17日**(月)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:1月14日(金)

2022年 **1月18日**(火)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

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。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格

税抜 25,000円(税込**27,500円**)／一名様

会員価格

税抜 20,000円(税込**22,000円**)／一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、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.081002を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

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) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:永田

※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

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話がつかなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月17日(月)オンライン
申込締切日1月13日(木)

1月18日(火)オンライン
申込締切日1月14日(金)



大型木造で売上3倍 非住宅セミナー

<オンラインにてご参加> 2022年1月17日（月） 13:00～16:00（ログイン開始12:30より）

<オンラインにてご参加> 2022年1月18日（火） 13:00～16:00（ログイン開始12:30より）

第1講座
13:00～
13:50



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
チーフコンサルタント
永田 大輔

地元密着の工務店だから勝てる！ 大規模木造建築の市場動向と成功の勘所

近年ますます注目されている大型木造建築。本講座では、近年注目度が増している大型木造のニーズの市場動向やビジネスモデルをわかりやすく解説します。初めて大型木造の事業化する方にとってオススメの提案商品やターゲット（施主）、そして集客から営業方法に至るまでをわかりやすく解説いたします。

10分休憩

第2講座
14:00～
15:00



株式会社 たくみ工務店
代表取締役
田中 懸二 氏

人を増やさず売上3倍！ 6人で12億をつくる（株）たくみ工務店の秘策とは

株式会社 たくみ工務店は石川県金沢市を拠点とする地域密着の建築会社です。2017年まで売上4億を推移する会社でしたが、2020年は11億、さらに今期は12億を見込む急成長中の会社です。飛躍の鍵は、「鉄骨が常識である建物を木造で建てる」提案。施主ファーストの提案が受け入れられ、売上を一気に3倍まで伸ばされました。その背景や成功の秘訣を、失敗談も含めてお話しいたします。

10分休憩

第3講座
15:10～
16:00



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
チーフコンサルタント
永田 大輔

大規模木造建築の具体的な一歩とは 「全国の事例企業が取り組んできた集客・営業手法を徹底解説」

本講座では、全国の建築会社様が最短最速で大型木造の建築事業を軌道に乗せるための「実践的な手法」を、たくみ工務店様が実際に取り組んだ内容を踏まえてじっくりお伝えいたします。船井流マーケティングの原理原則を詰め込んだ講座ですので、お時間が無い方も、この講座だけはお聞きください。

【個別無料経営相談のご案内】

皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

まずはお問い合わせください

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応 担当 永田

日程がどうしても
合わない企業様へ