

大型民間建築の特命受注方法をお探しの方へ

システム建築 &  
ブランディング戦略で



単価2億の倉庫を

特命受注



愛媛県  
重松建設 株式会社  
代表取締役 重松宗孝氏

- ゼロから1年で7棟受注
- 特命受注で高粗利率確保
- 営業兼任で事業開始
- WEBとDMで見積もり依頼多数

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。

特命受注獲得！倉庫・工場建築セミナー

お問い合わせNO.S082320

WEBセミナー(PC・スマホで受講可能) 2022年

2/22 (火) 3/2 (水) 10 (木)

時間：13:00～15:00

<主催>  Funai Soken  
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

船井総研セミナー事務局

Email : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」明記の上、ご連絡ください



# の取り組みはこれだ！

WEBやDMを駆使して毎月問い合わせをいただく環境整備



↑倉庫建築に特化したHPを開発しています。毎月700名ほどの方に関覧いただき、5件ほどの問い合わせをいただくページです。



↑DMも毎月送付しています。お客様のほとんどが価格を気にされるので、価格訴求のDMを行っています。安価で建築できる工法を用いているので、価格の勝負にも引けを取らないです。

## 会社の信頼度を高めるブランディング戦略



←↑  
倉庫建築に特化したパンフレット、「コスパ」に優れた建物を建築する上で必要なことをまとめたアプローチブックを活用しています。  
他、事業に使える補助金もまとめてお伝えすることで倉庫建築のプロというブランディングを行いました。



事業開始1年、営業兼任で  
受注しました！

# ここまでご依頼いただいたのは ご要望の価格に合わせたご提案が 出来たからだと思います。



愛媛県今治市  
重松建設 株式会社  
代表取締役 重松宗孝 氏

〈企業プロフィール〉重松建設 株式会社（愛媛県今治市・売上10億）  
創業57年を迎える総合建設会社。  
住宅事業を事業柱としていたが、2020年より倉庫建築事業に専門特化し、  
事業開始1年で7棟の受注を行った。現在では倉庫工場の新規案件からリピートや紹介案件が増え、  
安定受注が可能となり、第2の事業柱となった。

## Q.どのようにして特命受注につながっていますか？

大きく取り組んだことは、「お客様の希望の価格に合わせたご提案を行う」ことです。

倉庫建築をお考えの多くのお客様は、「価格」を特に気にされています。

私たちではその「価格」の水準を合わせられるように、**10弱の工法**の

**中からお客様の希望に沿った工法**をご提案しています。

また、おおよその金額感に関しても初回の段階でお伝えするようにしています。

集客活動を行うことで**事業の構想**

**段階からお話**をいただき、

**ご要望に沿った金額を**

**3日以内にはお答え**することが

できているためか、「重松建設さんに任せるよ」

と7~8割のお客様に言ってもらえる  
ことが、特命受注につながっていると  
思います。

↑入力事項		備考
見積日	2021年10月20日	
会社名	A物産	
工事名称	○○計画	
建築住所	愛媛県今治市□□	用途地域→建築確認
用途	倉庫	1階式
階数	1	連棟式
延床面積	600㎡	
建築面積	600㎡	※廊下を除く

工法	数量	単価	金額	備考
1 単体前工事	1.0	式	5,274,044	
2 単体工事	1.0	式	263,877,891	電気工事は別産
3 外構工事	1.0	式	1,614,000	舗装のみ、アスファルト
4 電気設備工事	1.0	式	16,820,000	
5 設計・申請料	1.0	式	1,021,200	
6 建築形処理受渡費率	1.0	式	11,274,832	
合計			293,898,974	
消費税			26,204,897	
税金合計			320,103,871	

↑その場で見積もりができるように、  
エクセルに㎡数等の情報を入力すれば  
すぐに見積もりが出せる仕組みを構築

# Q.工法は具体的には何を使っていますか??

## システム建築、軽量鉄骨、大型木造等を含めた10弱のメーカー、工法があります。

実際にご提案することが多いのは

### システム建築工法で、

倉庫のように形が形式的に決まっているものにはこの工法は重宝しています。

多くのお客様は、どのような構造だと安価になるかということもご存じ

でないため、**こちら側から**

### システム建築に誘導する

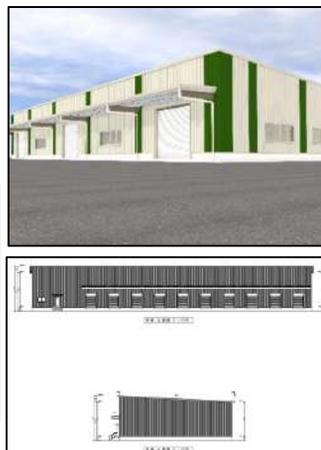
ご提案も行っています。

↑ 中間柱がない構造が好評。システム建築が結果として採用されることが多い。

この工法では**上物に関してはメーカー側が施工**してくれ

### るため、粗利率が多少低くても十分に採算が合う

というのが魅力となっています。



←  
←

メーカーによってはすぐに見積もりや図面、パースを算出できる仕組みを提供している。

素早い見積もり作成に多いに役立つ。

# Q.お客様から構想段階にお話をいただくのもポイントだと思いますが、何を行っていますか？

倉庫建築に特化したブランディングを行っています。

具体的には**会社名とは別の屋号を作り、**

**その屋号でHPを制作し、**  
**リスティング広告を**

かけ、運用しています。

特にHPは、「問い合わせをいただく」ということにこだわって制作を行いました。

いまではこのHPだけで

## 月間700名の方に閲覧

いただき、**月5件ほどのお問合せ**

をいただいております。多くのお客様がWEB経由で建設会社を探しているということを実感しています。

その他、DMの送付も定期的に行っています。このDMも毎月コンスタントに問い合わせをいただき、WEB,DMともに外せない集客手段となっています。



↑重松建設の倉庫建築HP。カタログダウンロード等の出口も設けている。



↑2021年12月の閲覧数約700名に月間で見られている。



↑毎月送付しているDM。出張相談会に誘導している。

## Q.今後の展開を教えてください

現在は「倉庫建築」に特化した営業活動を行っていますが、この方法は「福祉施設建築」や「事務所建築」等に応用できると感じています。次の展開としてはこのブランド展開を複数行っていく、地域でトップのラインとなる30億の年間売上を目指していきたいと思っています。

## ○営業体制



重松建設 株式会社  
専務取締役 重松昌孝 氏

重松建設 株式会社  
設計 越智保緒 氏

現在は2人体制で営業を行っています。主に専務である息子に事業を任せていますが、やりきってくれました。2人とも**既存の事業との兼任**ですが、行っていることが今までの延長線上のため、業務上支障は出ていません。

## ○営業案件

20	WEB		越智	倉庫	300	有	今治市
21	DM (見学会)		越智	工場 (倉庫)	300	有	松山市
22	DM		越智	木造 (倉庫+事務所)	300	有	今治市
23	DM		越智	倉庫	1000	無	空港通り
24	F A X DM		専務	冷凍倉庫			
25	DM (見学会)		専務	倉庫	10000	有	西条市
26	DM		越智	工場	6600	有	砥部町
28	DM		専務	工場	800	有	東温市
29	WEB		専務	食品工場	450	有	伊予市
30	WEB		越智	農業倉庫	小さい		八幡浜市
31	WEB		専務	クリーンルーム倉庫	800	有	西条市
32	紹介		専務	倉庫	660	有	松山市堀江
33	WEB		ラブ	フィットネスジム			高知?
34	来店		越智	小規模倉庫	50	有	今治市
35	WEB		専務	倉庫	1,000	有(これから購入)	新居浜市
36	OBさんの子会社		専務	倉庫+ドローンの展示スペース	240	増築	東温市
37	関係者からの紹介		専務	倉庫	300	有	松山市上野
38	紹介		専務	屋内ゴルフ練習場	250	無(土地はめど)	今治市
39	WEB		越智	工場	350	有	
40	紹介		専務	倉庫	3000	無	西条市
41	WEB		越智	倉庫	300	有	西条市

↑↑実際の案件表です。**WEBやDMで大きいものは、約6600㎡のお問合せ**もいただきます。事業開始当初は、愛媛県だけでもこれだけのお客様がいるのかと正直驚きました。

倉庫特化のブランディング &  
コストパフォーマンス提案で



株式会社 船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム リーダー

下枝 将洋

# 特命受注が可能です!!

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。

ここからはWEBセミナーのご案内です。今回のテーマは、

**「2億円の倉庫建築の特命受注をする方法」** です。

「相見積もりがきつい・・・」

「最後の最後で競合他社に持って

かれてしまった・・・」

地域建設会社の皆様には少なからず、

このようなことを経験したことがおありかと思えます。

そのようなお悩みをいただくご相談いただく中で、なんとか**利益率を確**

**保したまま、受注確率を上げられないか...**

そう思い、ご提案し始めたのが**「倉庫建築」事業**でした。

実際に周囲の建設会社を見渡してみると、倉庫建築に特化したブランディング  
を行っている会社は皆無の状態。。。これはチャンス！だと思い始めていた  
いた会社様の1つが重松建設様です。

さらに倉庫に特化した工法を調べていくと、**システム建築を始め  
様々な工法がある**ことに気が付きました。

お客様の要望にそった工法を取り入れ、

**「コストパフォーマンス」に優れたご提案を行  
うことで特命受注に持っていく。**

それを忠実に行っていたのが、重松建設様です。

今回、重松建設様には今まで行っていた過程や、工法を余すところなく  
ご紹介いただくことになりました。

セミナーの内容を一部紹介すると・・・

## 船井総研講座

### ■ 第1講座：倉庫・工場ビジネスについて

株式会社 船井総合研究所 建設支援部 田丸瑞希

#### ●なぜ選ばれる！？倉庫の市場

- ・倉庫は全国で年間約15000棟、工事高約1兆5000億円（令和2年度）の市場！
- ・非住宅建築物では圧倒的No.1の着工棟数！倉庫の市場性のワケとは

#### ●【事例紹介】全国の倉庫建築事業の事例企業を大公開

- ・成功している建設会社様のBefore→After
  - ・実際に行っている取り組み
  - ・担当者不要でもできる全国の建設会社様の事例
  - ・価格訴求と短工期がポイント！当たっているDM事例をご紹介
  - ・完成見学会開催で50名集客できた事例
  - ・DMから1億円の案件、即特命受注ができた事例
  - ・WEBからのお問い合わせが開始初年度で、計200件もきた事例
  - ・新人営業マンでも売れる！システム建築を武器にした営業ツール
- など

さらに・・・

## 特別ゲスト講演

### ■ 第2講座：成功の秘訣

重松建設 株式会社 代表取締役 重松宗孝 氏

- ・重松建設様で使っている10の工法やメーカーをすべてご紹介致します！
- ・お客様は「価格」を気にしている！重松建設様で行っている“コスト提案”を赤裸々にお伝えします
- ・他社がPRしてないからチャンス！WEBでお客様を集める取り組み
- ・WEBだけで毎月5件の見積もり依頼ができるポイントを開設
- ・どのようなHPで何をしたら問合せがあったのかご紹介
- ・DMも反響大！重松建設様で送付しているDMそのままお見せします
- ・意図的に期限を切る営業方法で受注につなげる
- ・スピード対応がカギとなり他社と差をつけ受注
- ・倉庫建築に特化してから反響増大！意図的に事業を絞る意味
- ・反響営業なので営業マンは設計士や現場監督との兼業でも対応可能
- ・倉庫建築事業で30億を狙える需要を体感 など

## 船井総研講座

### ■ 第3講座：明日から取り組むこと

株式会社 船井総合研究所 建設支援部 リーダー 下枝将洋

実のところ、重松建設様からはこれだけ美味しい事業は広めたくないと言われていたのですが、建設業の発展のためにということに共感いただき、なんとかご講演いただくこととなりました。

恐らく一回限りのセミナーとなるため、是非ともご参加いただければと思います。

株式会社 船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
リーダー

下枝 将洋

追伸 今回の事業で早速実績を残されている企業様がいくつもございます。  
次ページにご紹介させていただきますので、一步踏み出すきっかけになれば幸いです。

# 工場・倉庫建築事業に

## 実際に取り組みられている会社様の声

### 事業開始初年度で6棟、5億円の契約

以前から工場・倉庫建築に目をつけていましたが、成約できない状態が続いて悩んでおりました。たまたま、船井さんからのメルマガで、**DMやWEBから集客**するということを知って、藁にもすがる思いでとりあえずやってみることにしました。

初めて行う販促は完成見学会。DMやWEBで集客を行いました。なんと**15組以上が来場**。結果、始めて**初年度で6棟、5億円**の契約という実勢を残すことができました。

現在では**リピートや紹介案件**により**安定受注**が見込める、会社の事業柱となっています。



群馬県太田市  
株式会社 金谷計画  
代表取締役 金谷 光男氏



目標の完了数

144

▲2020年10月下旬から広告をかけ始めたHPから144件もお問い合わせをいただいている。

◀建築した現場の完成見学会の様子。この時来場した方も即受注につながった

### 地域誌と非競合エリアで毎月約10件の問合せ

もともと太陽光事業を中心に事業展開をしていました。FIT制度が終わりに近づいていることから、次の事業を探していたところ工場・倉庫建築に思い当たりました。

早速事業を立ち上げ、**地域誌に広告**を掲載したところ多くの反響をいただきました。そして事業を始めて数カ月ほどで、**1億の倉庫を受注**。帯広市の小さい商圈ですが、**競合がない**ということもあって、まだまだやれるなど改めて実感しています。



北海道帯広市  
岡田建設 株式会社  
代表取締役社長 岡田 俊治氏

## 住宅事業の次に倉庫建築を第2の事業柱へ

静岡県牧之原市を中心に、一般建築をメインに住宅事業等も展開しております。少ないですが過去に倉庫の施工実績もあり、需要があることは感じておりました。実際にWEBサイトを作成し、DM発送等の販促活動を行った結果、**毎月8~9件ほど今までお付き合いしていないお客様からお問合せいただきます**。多いときは、**月に15件ほどお問合せもいただき、自分が思っていたよりもさらに需要が高い**と実感しました。



静岡県牧之原市  
小塚建設 株式会社  
代表取締役 小塚 辰巳 氏



## 公共メインから倉庫建築をメインに民間建築へ参入

もともと公共メインで土木中心の会社でしたが、会社の継続的な発展のためには民間建築分野も必要と考え、この事業を始めることにしました。

HPの作成と2回のDMの発送で**10件以上お問い合わせ**があり、その中には**鹿児島県でも有名な会社からのお問い合わせ**もありました。

今まで紹介案件ばかりで**営業を行ったこともなかった**のですが、約1億2千万円の案件を契約。その他、平均単価**1億円の案件が2件**、設計契約まで結んで**内諾**をいただいております。

安定した受注経路の確保ができたため、今後さらに体制を整え、この工場倉庫建築事業を中心に民間建築での売り上げも上げていきたいと思っております。



鹿児島県肝属郡肝付町  
山佐産業 株式会社  
代表取締役社長 門田 道弘 氏

## お客様層が広がりました

弊社では、もともと住宅事業がメインで倉庫建築の施工実績は0。今回、倉庫建築にブランド特化し、WEBサイトを作成し、DM発送等の販促活動を行った結果、**毎月驚くほど多数の見積もり依頼が寄せられるようになりました**。この事業では**全くの新規のお客様ともおつきあいができ**、お客様層が広がったと感じております。また、住宅営業と比べて**営業がとても簡単で手離れもよく**、始めてよかったと実感しております。



**工場倉庫 建築を 低価格**  
で検討中の企業様へご案内

**工場倉庫建築専門店**

**坪19.8万円〜**

昭和55年から続く信頼と実績があります

**低価格×高品質**  
まずは内面へ



石川県白山市  
千代野建設 株式会社  
代表取締役社長 林 哲也 氏

## 販促開始2か月で36件の新規見積もり依頼

もともと公共事業しかしておらず、倉庫建築事業を皮切りに**民間建築に新規参入**しました。販促を開始してまだ2か月しか経っていないにも関わらず、**新規の見積もり依頼が36件**もきており、正直驚いています。

**依頼案件は1億円**を超えるものもあり、今後はしっかり営業に注力して契約に結び付け、倉庫建築をメインに更なる飛躍を目指します。



工場倉庫をローコストで  
検討中の企業様へのご案内

**工場倉庫建築**

**低価格 × 短工期**

**One 倉庫**

土曜日からサポートできる！  
低価格 × 短工期の建築

0725-45-5185  
まずは内面へ

10時～PM5:00  
TEL: 000-000-0000  
FAX: 000-000-0000



大阪府和泉市  
花田工業 株式会社  
代表取締役 花田 純一 氏

# 1年以内に200件以上のお問合せ

弊社でも工場・倉庫建築の実績はあったのですが、紹介からの受注が多く、積極的な営業は行っていませんでした。今回、HPの作成とDMを発送したところ、このご時世にも関わらず、**毎月約10件**ほどお問合せをいただきました。そして、集客活動を始めて1年経たずで、案件数は**200件以上**になっております。こんなに需要があったのかと体感しております。引き続き積極的に営業を行い、さらなるお問合せと契約につなげていきたいと思っております。

工場・倉庫建築をローコスト  
で検討中の企業様へご案内

## 工場倉庫建築



岐阜県関市  
株式会社 野田建設  
代表取締役 野田 康彦 氏

# 紹介受注も増えてきてます

弊社でも以前からシステム建築には目を付けていて、**現場の負担が少なくまた、価格競争力も高い**ことから、精力的に取り組んでいます。倉庫建築ブランド立ち上げ直後に行った完成見学会は特に盛況で、15名を超える方に来場いただきました。ブランドを始めてからは直接的な問い合わせもそうですが、「**安成さんは倉庫建築が得意**」という認知度が広まったことから、**紹介の問い合わせも増えてきています**。今後も楽しみな事業の1つです。




山口県下関市  
株式会社 安成工務店  
建築営業部長 松本竜至 氏

# 初めての販促で 14件の問い合わせがありました

弊社でも倉庫建築の実績はあったのですが、全て紹介からの受注で積極的な営業は行っておりませんでした。今回、HPの作成とDMを発送したところ、このご時世にも関わらず、**一回の販促活動で14件ほどお問い合わせをいただき**、こんなに需要があったのかと驚いています。**早速工事の受注もできた**ので、引き続き積極的に営業を行い、さらなるお問合せと契約につなげていきたいと思ひます。



奈良県橿原市  
株式会社 崎山組  
代表取締役 崎山 和之 氏

# 銀行からの紹介で約3億円の案件を契約

銀行からの紹介案件で、約3億円の倉庫を内諾できました。また、たった1回の提案で**即特命受注**が決まりました。契約できたポイントは、**システム建築で価格を落とす**ことができたこと、**銀行との信頼関係を築く**ことができていたからだと思います。

また、**利益率は2~3割**取ることができました。最近では銀行からの紹介だけでなく、**協力会社からの紹介案件**も獲得できております。今後はリピート案件も狙って、事業拡大していきたいと思ひます。



大分県大分市  
株式会社 三高産業  
代表取締役 高見 裕司 氏

すぐわかる  
**工場・倉庫の補助・融資**

■お役立ちレポート

- 融資業、補助業、即売・小売業の担当者の必読書!
- 補助金申請書の書き方・審査ポイントがわかる
- 融資・補助金の取手・書類の提出方法がわかる
- ズバリ、「工場・倉庫建築の補助金あり」って本当?

自治体ヒアリング

〇〇県は、工場・倉庫出店の過剰化の予

〇〇県は、建設の上昇・高騰による影響が大きい。特に、建設費の上昇による影響が大きい。建設費の上昇による影響が大きい。建設費の上昇による影響が大きい。



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。

## 特命受注獲得！倉庫・工場建築セミナー

お問い合わせNo. S082320

**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

2022年 **2月22日** (火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2022年 **3月2日** (水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2022年 **3月10日** (木)

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  
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申し込みを  
締め切る場合もございます

### 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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

## ▼よくあるご質問

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

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は  
「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

