

内装工事業者

が始める

単価3,000万円 元請け建築事業



建築ノウハウがない会社でもできる！
躯体メーカーとの連携で高単価建築受注が可能！



静岡県沼津市
株式会社Build East
代表取締役 石澤 浩一氏

事業立上げ3か月で
7棟、約2.3億円の受注！

オフィス・店舗建築の提案で
粗利率25%！利益大幅増！

競争がない市場で
相見積もりもなし

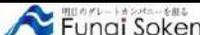
新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

内装工事業者向け元請け建築参入セミナー

2022年7月26日(火)・8月4日(木)

お問い合わせNo. S088398

<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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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

ゲスト講師

静岡県沼津市

株式会社Build East

代表取締役 石澤 浩一氏



静岡県沼津市の内装工事業者。もともとは店舗や事務所の内装工事を中心としたゼネコンからの下請け工事を行っていたが、コロナウィルスの影響で売上が激減。躯体メーカーとの連携を図り、建築事業に参入した。2022年度には建築受注の急増により増収増益を実現。元請け業者に振り回されない業態の確立に成功した。

内装業が民間の新築元請け事業に参入 低価格躯体メーカーとの提携で粗利確保に成功！

Q.建築参入後の実績を教えてください

もともと売上約7億の弊社でしたが、**建築事業参入後わずか**

3か月で7棟約2.3億円の受注をすることができました。

粗利も約6,000万ほどこの3か月で稼ぐことができ、コロナウィルスで減退した収益を取り戻すには十分な結果だったと思っています。

▼施工実績の一部



▲建築を一式で行うことで
利益率の確保がしやすくなりました。

Q.どのようにお客を集めていきましたか？

「ワークボックスしずおか」というブランドをつくり、そこから集客活動を行なっていました。



▲会社名とは別に屋号をつくりました。一目で「オフィスや店舗の建築専門店」ということがイメージしやすい屋号にしました。

今まで内装工事業を行なっていたときから「オフィスや店舗」の内装工事が多かったなのでその強みを活かせるように、

「オフィス・店舗建築専門店」のブランドにしています。

今まで付き合いのあった会社からも、ブランドがあることで「建築も得意としている」という認識ができたのも大きく、そこからのご依頼も多くいただいています。

今では「静岡 オフィス建築」で調べていくと、一番上部に弊社のHPが表示されるようになりました。

HPや毎月お送りしているチラシからも多くの

ご依頼

をいただいています。



▲オフィス、店舗建築専門ブランドHP。まったく手間もかけず、3か月で静岡県No.1サイトになりました。



▲静岡県の法人向けに、定期的にDMの送付も行なっています。お送りすれば毎回といってよいほど、新しい建築のご依頼をいただきます。



Q.競合他社との競争はありませんでしたか？

ほぼありませんでした。

多くのお客はWebサイト経由で
お問合せをいただくのですが、

「オフィスや店舗建築」 に特化している建築会社は 静岡では一切なく、

そのブランドを信用してくださることが
多かったです。

また、稀に建築費の相見積もりになることもありますが、建物の躯体がそもそ
も他の建設会社が提案する在来工法よりだいぶお安いのか、**値段交渉**
になることもほとんどなくそのまま建築受注に
至っています。



▲ワークボックスしずおか以外に
表示されるページは事務所の賃貸情報
といったページしか上がってきません。



▲お客の多くは値段のほか、デザイン性を気にしていました。弊社では、メーカーのカタログ
と今までの内装工事の施工実績をお見せしています。商談したお客からは「内装部分をこま
まで見せてくれる会社はなかった」とお話いただくこともありました。

Q.建築事業に参入して良かった・悪かった ことを教えてください

良かったと思う点は、利益が出るようになったことはもちろんなのですが、それ以外にも

**「遠方の仕事がなくなった」、
「元請けのゼネコンに無理な工期を強いられることもなくなり、残業がなくなった」**

といった点が大きいと思います。

元請けになると自分たちで工期のコントロールもきくので、

社員にも余裕ができてきたなと感じています。

悪かった点は探するのが難しいですが、明らかに残業が減ったので働かなくなるか心配といったところでしょうか（笑）。



▲株式会社Build East関係者での記念撮影の様子。
元請け建築事業参入後は、生き生きと働く社員が増えています。

6/3金~6/7火 1日10組様
限定!要申込
新築店舗完成見学会

沼津市大岡に居酒屋三十飛さんの6件目の
新店舗 (セントラルキッチン) がオープン!

土地面積 189坪 / 建物坪数 33.28坪 / 駐車スペース 14台

家賃並みの支払でデザイン性ある
自社社屋、自社店舗を!



事務所・オフィス
店舗建築専門店

理由

い低価格

① 規格化されたシステム・プレハブ建築を採用するため、積算量を減らし低コストを実現できます。

② 部材を規格化することで、製作期間が短縮され、人件費などのコストを削減できます。

工計画



お客様の仕様や、在籍人数、出社率などに合わせた最適なオフィス設備を提案し、無駄のないコンクリート設計をご提案します。

インカとDX提案

当社では、商業店舗を中心に、内装デザイン・設計・施工のプロフェッショナルとして実績があります。
WEB会議室の動画など、お客様のオフィスDXづくりまでお手伝いします。

ル提案

事務所・オフィス・店舗の物件探しのプロスタッフが在籍しています。地域の不動産会社とは別のパートナー企業とのネットワークにて、最適な物件をご提案します。

坪単価
16.2万円/坪~

低価格・短工期・高品質な
オフィスを実現

← ↑
会社HPとは別に、郵送DMを毎月実施しています。DMパターンを数種類用意し、定期的に発送しています。



← ↑
社屋・完成見学会の子。
実物を見ると、温度感は一気に高まります。見学会はなるべく開催しています。

株式会社 BuildEast
1時間前

沼津市大岡で新築中の、自動車車庫の建て方が終わりました。
黒い角波がキリッとカッコいいです。
乗用車2台とバイクを格納する予定です。... もっと見る

GARAGE
カクイチHOBシリーズ

株式会社 Build East
YouTube始めます

← ↑ SNS配信にて、オンライン見学会も実施し、ブランドの告知を行なっています。

もう元請けゼネコンに振り回されない！

「元請け民間建築事業参入」



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築チーム リーダー
下枝将洋

成功のポイントをお伝えします！

最新の内装工事業者向け事例レポートはいかがでしょう？

ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ、

「あなたの会社が元請け建築事業に参入し、 高単価受注を行う方法」

です。

近年、コロナウイルスの影響からか、工事の見送り、延期等が相次ぐようになりました。

もちろん、元請けであるゼネコンも影響を受けているのですが、それに続き多くの協力業者も影響を受ける結果となっています。

特に店舗や事務所での仕事が多い内装工事業者は、壊滅的に打撃を受けていると
いっていいでしょう。

その中でどうにかその内装工事業者が生き残っていく手段はないかと思い、多くの
内装工事業者に取材を重ねていく中でお会いしたのが株式会社Build Eastでした。

株式会社Build Eastでは、今までの内装工事業の在り方では生き残ることはできな

いと感じ、**いち早く元請け建築事業に参入し成功**を収
めていました。

なんとかこの会社を他の内装工事業者にも知ってもらうことはできないかと思い、株式会社Build Eastにヒアリングを重ね、その成功のポイントを探っていくと大きく2つのポイントがありました。

それは・・・

① 躯体メーカーとの提携を行い、 施工ノウハウを身に着ける

株式会社Build Eastは、もともと内装工事業の会社であったため、建築のノウハウは全く持っていませんでした。そこで、**躯体を安価で行えるメーカーと提携**を行なっています。

提携しているメーカーも、なんと10社ほどと提携しているとのこと。

その中でお客のニーズにあうメーカーを選定し、提案をしています。

② 「オフィス・店舗建築」特化の ブランド構築

単純に施工ノウハウを持っただけでは建築受注はできません。

株式会社Build Eastは施工ノウハウを持つと同時に、

「オフィス・店舗建築」特化のブランド構築をしています。

「オフィス・店舗建築」はゼネコンから見ると、単価の割に内装のノウハウが特に必要なため手を出しづらい領域・・・。

しかし**内装工事業者から見ると単価も高く、今までの内装ノウハウの強みを活かせるという利点がある**のです。

株式会社Build Eastは、その隙間の市場を狙い、ブランド構築を行いました。そしてそのブランドのもと、Webやチラシ等を用いて告知活動を行なっています。

結果はご覧いただいた通り、**大盛況の結果**でした。

とはいえ、このレポートだけでは明日から何を具体的にすればよいかイメージが湧かないかと思います。

そこで、今回は特別に株式会社Build East 代表取締役 石澤浩一 氏をゲスト講師に招いたセミナーを開催することになりました。

石澤氏から、今まで行なってきた建築事業の内容を具体的に余すところなくお伝えいただく内容となっております。

実のところ、石澤氏からは当初お断りをいただいていたのですが、「内装工事業界が盛り上がるのであれば・・・。」ということで、何とか了承をいただくことができました。

ここまで具体的に成功事例をお聞きできるタイミングはそうはありません。ぜひご参加くださいませ。

今回のセミナーはコンサルティング会社によくある、理屈ばかりで勉強にはなるけど結局どうやって取り組めば良いのかわからない…といった内容とは一味も二味も違います。

“明日から即自社で始められる具体的な内容と事例ばかり”の内容です。

セミナー当日、ご参加いただけ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 建設チーム
リーダー

下枝 将洋

追伸①：今回のセミナーでは具体的な提携先の躯体メーカーもご紹介させていただきます。これから建築事業に始めて取り組むという方でもすぐに参入できるような内容となっておりますのでご安心ください。

追伸②：株式会社Build Eastを始めとして多くの企業様が「オフィス・店舗建築専門店」で成功されております。他成功企業様の事例についてもセミナーでは具体的にご紹介させていただきます。

内装工事業向け元請け建築参入セミナー

【セミナー開催日】（ログイン開始12:30～）

2022年7月26日（火） 13:00～15:00@オンライン

2022年8月 4日（木） 13:00～15:00@オンライン

■ ゲスト講師 講座内容

「やってみて分かった元請け建築のポイント」

建築ノウハウがない中で元請け建築事業に参入し成功した軌跡を余すところなく大公開。建築事業参入後、わずか3か月で7棟2.3億円を受注。高い粗利率も確保し生産性を大幅に向上させました。今まで行ってきて分かった成功のポイントをお伝えいたします。



株式会社Build East
代表取締役 石澤 浩一氏

■ 株式会社船井総合研究所 講座内容

「躯体メーカーとの連携手法とその商品について」

元請け建築事業に参入する上で必須の躯体メーカー連携の手法について、具体的な手法まで余すところなくお伝えいたします。さらに躯体メーカーと相性が良いオフィス・店舗建築の商品例や事例についても多数ご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム
弓岡 広樹

「あなたの会社が元請け建築事業で成功するために」

先行して元請け建築事業に取り組んでいる事例をもとに、明日から取り組むための具体的内容をお伝えします。

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



実際に使用しているツール等もお見せいたします！

★セミナー申込方法★

- ・別紙に記載のQRコードよりWeb申し込み
- ・株式会社船井総合研究所HPからWeb申込

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。

内装工事業向け元請け建築参入セミナー

お問い合わせNo. S088398

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。

2022年 7月26日(火)

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 15:00

2022年 8月4日(木)

開始 _____ 終了 _____

13:00 ▶ 15:00

日時・会場

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

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

受講料

●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

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

