

大型民間建築の受注方法をお探しの方へ

システム建築の活用で
粗利率25%確保!



単価**2億円**の倉庫建築事業で

16億円

たった2年間で

受注!

- ・ 毎月10件の新規見積問い合わせ!
- ・ 大型物件受注で高粗利獲得!
- ・ 10の躯体メーカーとの連携で原価を1割抑える工夫!
- ・ 少ない現場監督で16億円の工事体制



奈良県橿原市
株式会社崎山組
代表取締役 崎山 和之氏

今では自社の事業柱として、
なくてはならない事業となりました。

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。

工場・倉庫建築受注強化セミナー お問い合わせNO.S091893

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

2022年 時間: 13:00~15:00

11/8(火) / 11(金) 16(水)

<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

株式会社崎山組@奈良県橿原市

ゲスト
講師



奈良県橿原市
株式会社 崎山組
代表取締役 崎山 和之氏

創業100年を超える老舗の総合建設会社。
2020年より倉庫建築の専門店事業を行い、事業開始2年で8棟16億円の受注に成功。
現在ではWebやDMからの問い合わせを平均10件/月いただく体制を構築し、設計施工で新規のお客様からの受注が大半を占めるようになった

新規顧客から 2年間で16億円の受注獲得

Before (立ち上げ前)

- ・ 新規顧客獲得方法がわからない
- ・ これからの売上の伸ばし方がわからない
- ・ 利益が取れない単価が低い工事に人員がとられている
- ・ 競合他社と相見積もりとなり価格競争で負けている
- ・ 倉庫工場の施工実績が少ない

After (立ち上げ後)

- ・ 初年度3棟、2年目4棟の実績
- ・ 2年間で118件の新規設計施工の見積もり獲得
- ・ 継続的な受注体制を確立
- ・ システム建築を使って原価を落とせた
- ・ 少ない現場監督で16億円の工事体制構築

Q.2年で16億円の受注ができたのはなぜですか？

私たちが2年間で16億円の受注ができたのは大きく、2つ要因があったと考えています。

① **単価2億円の倉庫に専門特化をしたブランディング**を行い**新規顧客開拓**ができたから

② **システム建築**を最大限に活用し**契約率を上げる**ことができたから

Q.新規顧客の開拓はどのように行いましたか？

倉庫建築に専門特化した**ブランディング**を行いました。

倉庫建築専門だと**お客様からみて分かりやすい**

ように、屋号を作り、**倉庫**

建築専門のWebサイト

を立ち上げました。

会社名とは別に倉庫建築専門の屋号とブランドロゴを制作しました



実際に立ち上げた
倉庫建築専門のWebサイト



サイトをオープンしてから
2年間の訪問者数は
気が付けば累計**18,000名**に。

Webサイト立ち上げから2年間で
18,000の方々に閲覧いただきました。



さらに**毎月DMを発送**
することで**10件/月**の
お問い合わせをいただくよう
になりました。

実際に毎月送付しているDM
価格での打ち出しが反響が良かったため、
表紙で坪単価を記載しています

また、DMを発送する
ことで、今までお付き合いが
なかった会社からも

倉庫・工場建築をローコスト
で検討中の企業様へご案内

倉庫・工場建築

実績

坪**14.7**万円〜

工場・倉庫本舗 × SakiYama

低価格・短工期・高品質の
三拍子がそろった倉庫・工場
建設の準備が整いました！

詳しくは内面へ

長さ (m)	高さ (m)
25.2m	5.0m
30.4m	5.0m
36.3m	5.0m
46.3m	5.0m
56.0m	5.0m
66.0m	5.0m
76.0m	5.0m
86.0m	5.0m
96.0m	5.0m
106.0m	5.0m
116.0m	5.0m
126.0m	5.0m

「**崎山組は倉庫建築が得意**」
というイメージを定着させる
ことができました。

今では**新規顧客**からの
リピートや**紹介**で
継続的な受注体制ができています。

▶▶
定期的に地域経済新聞にも1面で広告を
掲載しています。
新聞からも多くの問い合わせをいた
だきます。

低価格で工場・倉庫を建てたい方へ

今話題のシステム
建築で

坪**14.7**万円から
実現

新築倉庫完成見学会

2021年 3月11日・12日・13日

工場・倉庫本舗

Q.システム建築とは何ですか？

「**建築生産プロセス**」をシステム化した工法です。

建物の**躯体部分をメーカーが全て仕上げてくれ**

るため、極端な話、基礎だけ発注すれば建物ができるしまうということが最大のメリットとなる工法です。

人手がいないため、**現場監督が不足**している

私たちでも2年間で8棟、契約をすることができました。また、

建物によっては在来より**約1割ほど原価を落とす**こと

ができるので**粗利25%以上**確保できるケースもあります。

赤枠部分はシステム建築メーカーが
全て受け持つため、現場監督の負担
の大部分が削減できる ▶▶



Q.契約率をあげるために行なっていることは何ですか？

システム建築の規格に合わせることで**原価を抑える**ことも

できるため、システム建築へ**あえて誘導**するような営業を行なっています。

施主様のさまざまな要望を対応できるよう、私たちは**10種**

類以上のシステム建築のメーカーと連携していま

す。メーカーごとに得意としている物件が異なっているので、

施主様の要望と各メーカーをうまく マッチングして契約率を上げる工夫をしています。

崎山組の提携
メーカー例イメージ▶

メーカーによって
得意な倉庫の種類が
違うのでさまざまな
メーカーと提携して
いる▶▶▶

【施主様の希望】	【メーカー名】
300坪以上の平屋、60mスパンが可能	Aメーカー
大規模、自由度が高い	Bメーカー
2階建ての無柱空間が可能	Cメーカー
軽量鉄骨で様々な用途に対応	Dメーカー
食品工場・特殊建築物に特化	Eメーカー
事務所兼倉庫や店舗に特化	Fメーカー
農業用倉庫に特化	Gメーカー

その他に契約率を上げる上で大事にしていることとして、
施主様の要望に対して**即時対応**することを徹底しております。
施主様からは「とりあえず概算見積もりが欲しい」という
お問合せが多いため、システム建築の**見積もりソフト**を
使い、**1週間以内に見積もりを提出**しています。

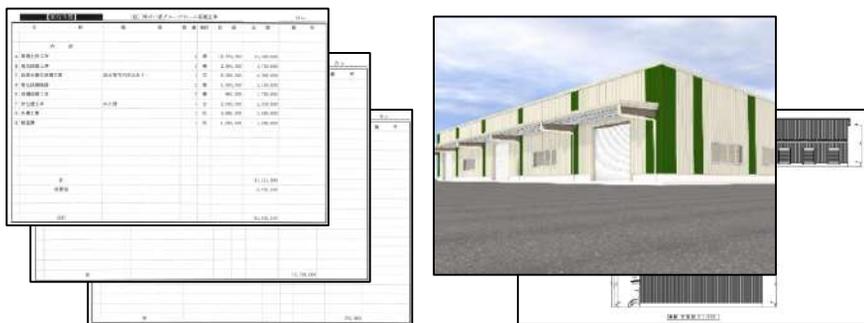
また、システム建築の
メーカーさんが

営業同行を行なって
くれるので、**今まで**

営業をやったことがない私たちでも、契約に繋げるこ
とができました。

施主様からは「対応も早く、価格を抑える提案をもらえる崎山
組さんに任せたい」と**特命**でのご依頼をいただけるようにな
りました。

建物の長さ、幅、高さが分かれば概算
▼見積もり・図面・パースを作成できるツール▼



ブランディングを行い、 システム建築を活用して 業績を上げる方法 倉庫工場建築専門事業について



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建設チーム

田丸 瑞希

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、

「粗利率20%、単価2億円の倉庫建築に専門特化し業績を上げる方法」です。

全国の建設会社と情報交換をする中でよく、

「相見積もりで価格で負けてしまう」

「システム建築には加盟しているが活用方法がわからない」

というお声をよく耳にしました。

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。

また、倉庫の市場性を調査したところ**年間14000棟も建築**されており、**まだまだ右肩上がりに伸びている**ことがわかりました。

そんな市場性があるにも関わらず、

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**でした。

これはチャンスだ！と思い、始めていただいたのが今回のゲスト講師である崎山組でした。

結果はレポートの通り、**専門特化をして販促活動を行う**ことで**毎月のお問合せが続々**とありました。

また**他の建設会社**でも同様のことを行なってもらった結果、崎山組と同様に販促活動を行えば、**毎月反響をいただける**ことがわかりました。

さらに倉庫建築の躯体メーカーを調べると**さまざまな利点**を持つ、**独自商品**を持ったメーカーさんが数多くいることに気が付きました。

お客様の要望に合ったメーカーさんとマッチングすることで**原価を抑え、粗利率をしっかりと確保**できたのが今回のゲスト講師である崎山組です。

現在、全国でこの倉庫事業に取り組んでいただいている建設会社様は**約40社**となり、**ほぼすべての会社で新規顧客から契約を獲得**できていることから本セミナーを行う運びとなりました。

本レポートをお読みいただいた皆様にもぜひ今後の事業展開の方法としてご検討いただけますと幸いです。

最後に実際に取り組んでいる全国の建設会社様を抜粋しご紹介させていただきます。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム

田丸 瑞希

倉庫・工場建築事業に 実際に取り組まれている会社の声

事業開始初年度で6棟、5億円の契約

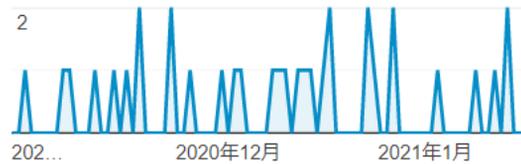
以前から工場・倉庫建築に目をつけていましたが、成約できない状態が続いて悩んでおりました。たまたま、船井さんからのメルマガで、**DMやWebから集客**するということを知って、藁にもすがる思いでとりあえずやってみることにしました。

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**30組以上が来場**。結果、始めて**初年度で6棟、5億円**の契約という実績を残すことができました。

現在では**レポートや紹介案件**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



2
目標の完了数
446

▲2020年10月下旬から広告をかけ始めたHPから約446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

今では倉庫事業が会社の事業柱になりました

もともと大型の民間建築の実績はあまりありませんでした。倉庫事業を開始する前に、システム建築で一度建築をし、設計から施工までメーカー側がやってくれ、こんなに簡単に売り上げを獲得する方法はない！と思い、やり始めました。早速事業を立ち上げ、**地域誌に広告**を掲載したりWeb広告を行い、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、**倉庫を3棟受注**。今では新規顧客からのレポートや紹介なども増え、コンスタントに契約に繋がっています。



愛媛県今治市
重松建設株式会社
代表取締役 重松 宗孝氏

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、積極的な営業は行な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、**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

えっ! 坪 **14.7万円**~
で工場・倉庫が建つ?!

コスパ建築なら
可能です!!

14.7万円~
コスパ建築

期には
ます **まずは内面へ**



岐阜県関市
株式会社野田建設
代表取締役 野田 康彦氏

事業開始1年半で10棟13億円の契約

弊社では、もともと倉庫の施工実績はあまり多くなく、知り合いからの紹介経由で毎年1、2件ほど倉庫建築の受注をするという状態でした。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、今ではリピート案件も増え、お客様層が広がった**と感じております。

えっ...本当に...?
YourSouko
なら可能です!

無柱・低コスト・短工期で
工場・倉庫が建つ?!

倉庫・工場建築をローコスト
で検討中の企業様へご案内

倉庫建築
坪 **14.7万円**~

YourSouko × **YCS建築**

低価格・短工期・高品質の
三拍子がそろった倉庫・工場
建築の準備が整いました。

詳しくは内面へ

坪数	概 算	最 大	備 考
100坪	1,470,000	1,600,000	
200坪	2,940,000	3,200,000	
300坪	4,410,000	4,800,000	
400坪	5,880,000	6,400,000	
500坪	7,350,000	8,000,000	
600坪	8,820,000	9,600,000	
700坪	10,290,000	11,200,000	
800坪	11,760,000	12,800,000	
900坪	13,230,000	14,400,000	
1,000坪	14,700,000	16,000,000	

会社紹介

代表取締役 坂上 功治氏



兵庫県姫路市
坂上建設株式会社
代表取締役 坂上 功治氏

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**。今後も楽しい事業の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

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

倉庫工場受注強化セミナー

【セミナー開催日】 Web開催

2022年11月8日(火)

11月11日(金)・16日(水)

【セミナー開催時間】

13:00~15:00

ログイン開始12:30~

■ ゲスト講師 講座内容

第2講座「工場・倉庫建築事業の成功の軌跡をご紹介」

創業100年を超える建設会社、崎山組。

工場・倉庫建築事業の実際の取り組み、成功した方法をありのままにお話いただきます。

- ・崎山組様で使っている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！崎山組様で行っている原価を落とす方法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10件の見積もり依頼ができるポイントを解説
- ・DMも反響大！崎山組様で送付している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
- ・システム建築へ誘導する営業方法について
- ・10以上のメーカーと施主様の要望をマッチングする方法
- ・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
- ・契約率を上げるための営業体制について



株式会社崎山組
代表取締役 崎山 和之氏

■ 船井総合研究所 講座内容

第1講座「工場・倉庫建築事業について」

なぜ建築受注が取れるのか？市場データや施主様のリアルな声、そして特命受注にしていくためのビジネスモデルをご紹介します。

- ・今後も右肩上がりに伸びる倉庫工場の市場性とその背景について
- ・全国の倉庫工場事業に取り組む建設会社様の成功事例を大公開
- ・倉庫工場事業に取り組んだ会社様のBefore→After
- ・DMから1億円の案件、システム建築を使い契約できた事例について など



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム
田丸 瑞希

第3講座「明日から取り組むべきこと」

成功事例をもとに自社に落とし込んでいくための具体的な手法についてご紹介いたします。

- ・専門特化を行う理由と今後の事業展開の秘訣
- ・全国の成功事例をもとにしたWebサイトづくり、DMづくり
- ・施主様の本音を理解し、“刺さる”営業手法、契約に繋げるための方法



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

★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
- ・船井総研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。

工場・倉庫建築受注強化セミナー

お問い合わせNo. S091893

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 **11月8日**(火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

2022年 **11月11日**(金) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

2022年 **11月16日**(水) 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



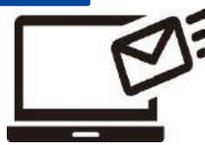
下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
091893 で検索

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

