

民間建築の受注獲得方法をお探しの建設会社向け

新規の引き合いから

単価**1億円**の倉庫工場案件が殺到

システム建築を活用して

12億円/年
利益率
25%
受注！

- ★倉庫工場の**施工実績0**からでも始められる
- ★**システム建築**で施工は**丸投げ**手間いらず
- ★“待ち”の**反響営業**で営業効率大幅UP
- ★積極的な販促活動により**特命受注獲得**
- ★10の躯体メーカーとの連携で**原価を1割抑える**ことを実現

ゲスト講師



千葉県八千代市
万葉建設株式会社
代表取締役 佐々木 俊一氏

民間企業建築案件の集客方法大公開セミナー お問い合わせNO. S108595

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

2024年

時間：13:00～15:00

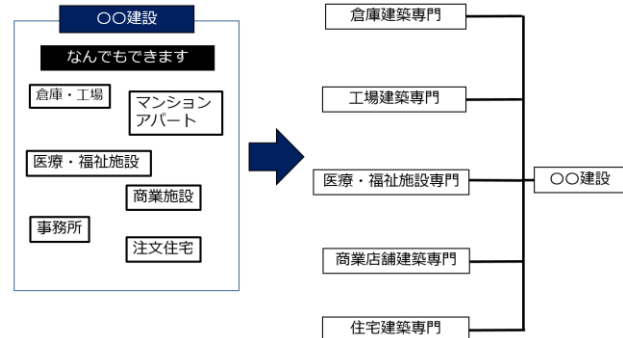
2/6(火)/15(木)/21(水)

<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

1年で12億円の受注を実現した万葉建設株式会社の取り組み

施主にわかりやすいブランディング戦略

▼ブランディングの方法



ブランディングを行う前は万葉建設株式会社は施主から“何でも建てられる建設会社”のイメージであったが、客層に合わせた建築物・事業ごとに屋号をつけブランド展開し、施主から何が得意な会社か分かりやすいように専門特化しています。

▼万葉建設株式会社の事業展開



▼万葉建設株式会社の倉庫工場専門の屋号

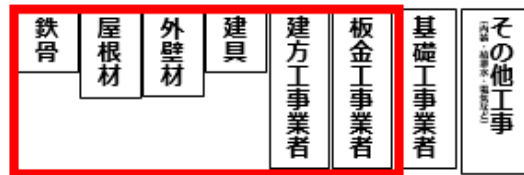


システム建築を使った、営業効率の上げ方

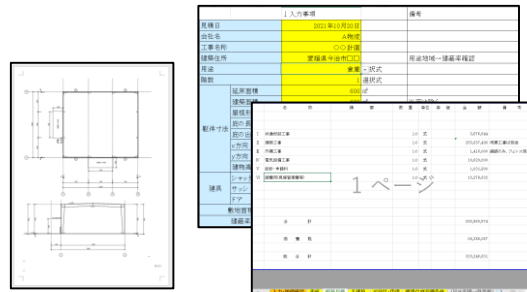
【システム建築とは？】

鉄骨の製造から施工までのプロセスを規格化し、設計から躯体部分の施工までをすべて仕上げてくれる工法です。

▼赤枠部分がシステム建築メーカーがやってくれる範囲



▼メーカーから出てくる図面とその場で分かる見積システム



WebやDMを駆使して毎月問合せをいただく環境整備



倉庫工場建築を低価格で検討中の企業様へご案内



↑倉庫建築特化したHPを開設しています。毎月1000名ほどのの方に閲覧いただき、平均10件の問い合わせをいただくページです。サイトを多くの方に知ってもらうために検索順位を上げるリスティング広告もかけています。

↑DMも送付しています。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を行なっています。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。

土地からの提案で粗利率25%を獲得

▼実際の案件の備忘録 内容は提案した土地情報と現地調査結果報告について



事業計画段階の施主からもお問合せがあり、土地探しや現地調査からサポートをしております。農転や開発業務が必要な施主にでも行政への確認業務を代行したり、こちらから最善の方法を提案し、価格以外で他社競合に差をつけられています。概算見積もりを出す前から施主に「これだけのことをやってくれた万葉建設さんに建築もお願いしたい」と言っていただけでいます。

実績0棟の状態から事業開始1年、営業1人で
累計4棟12億円の倉庫工場の建築を受注しました！

Q.新規顧客の見込み客の獲得はどのように行なっていますか？

倉庫建築に特化した**ブランディング**を行なっています。

具体的には会社名とは別の屋号を作り、
その屋号でHPを立ち上げました。

▶倉庫工場専門の
サイト



検索順位を上げてサイトへ多くの流入を狙うために

リスティング広告を

▼月間のサイト流入者数

かけて、運用しています。

ユーザー

1,020

新規ユーザー数

1,000

特にHPは**見積依頼をいただく**

▼「倉庫建築 千葉」で検索した際の検索結果
上位に表示されるように運用

倉庫建築 千葉



ということにこだわって制作を行いました。

今ではこのHPは月間1000名の方に閲覧

いただき、**見込みのある**お客様から

月10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。

広告

テキスト

テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

広告

テキスト

テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

EEE倉庫 | 千葉県工場建設・倉庫建築専門

千葉県八千代市の工場建設・倉庫建築・システム建築のことならEEE倉庫にお任せください。大規模無柱空間、短工期、低価格での施工を得意としております。

お問い合わせ・お見積り依頼CONTACT-EEE倉庫 |

千葉県、地域密着の工場建設・倉庫建築・システム建築のことならEEE倉庫にお任せください。大規模無柱空間、短工期、低価格での施工を得意としております。

▼実際に送付しているDMと新聞広告の1面

倉庫工場 低価格
検討中の企業様へご案内

倉庫工場建築専門店

坪14.7万円

低価格×高品質
まずは内面へ

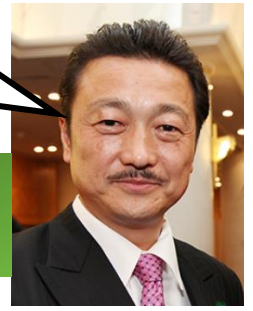


その他、DMの送付や新聞広告も定期的に行なっています。

お客様は**価格を重視**されるので坪単価を打ち出し、

多くの設計施工見積依頼のお問合せを獲得できております。

新規顧客からの見込み案件が来る体制づくりで営業効率を上げることができ1年で12億円の受注ができました。



ゲスト
講師

千葉県八千代市
万葉建設株式会社
代表取締役 佐々木 俊一氏

万葉建設株式会社@千葉県八千代市

千葉県八千代市で地域密着の総合建設会社。
倉庫工場の実績ほぼ0から開始1年で12億円の受注獲得に成功。
倉庫工場建築の受注が事業柱となり、地域1番の建設会社を目指す。

Q.どのようにして12億円の受注を獲得されましたか？

1つ目に**システム建築を駆使して、原価を落とす**ことができているためです。原価を落とせる分、粗利率を高めに設定しても**他社に価格で負けない**ので契約できています。

2つ目に積極的な集客活動により事業計画の構想段階からお話をいただき、**総額の予算に沿った金額を提案**できているためです。

システム建築の特徴を活かし、**すぐに見積を提出すること**はもちろんのこと、調整区域等の**難しい土地でも積極的に提案**することで総額ご予算に合わせる提案ができ、結果的に**粗利率25%のご提案でもご納得**いただけています。

Q.営業体制を教えてください！

営業担当は専任1人で**建築知識0**から始めた
担当者に行なってもらっています。



万葉建設株式会社
EEE倉庫担当 渡邊 裕氏
セミナー当日ご登壇いただき、
特命受注の営業方法を大公開！

月に10件以上の新規顧客からの

問合せがありますが、1人でできているのは

積極的な集客活動により、足を運ぶ訪問営業ではなく、

待ちの営業で新規顧客を獲得できているためです。

獲得した案件は、**メーカー側が設計・積算も行なっ**

てくれるので、見積の提出も手間がかからずに1週間以内

に提出することができています。

Q.人手不足の中、受注しても請負できているのはなぜですか？

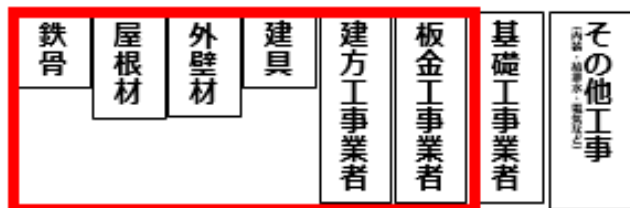
躯体部分はメーカーが行なってくれる、かつ

▼赤枠部分がシステム建築メーカーがやってくれる範囲

建て方が規格化されているので

短工期で施工が

可能となっているためです。



現場監督が現場に行く回数は在来の工事より少なく、

人手不足の問題や

残業時間が厳しくなる**2024年問題**

の中でも工事を請け負うことができます。

▼現在システム建築で工事中の現場

躯体部分は在来よりも早く
とんとん拍子に工事が進んでいます





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

田丸 瑞希

倉庫工場に専門特化し 安定受注経路を1年で構築可能

市場性があり、競合がない今がチャンスです

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、

**「粗利率25%、単価1億円の倉庫工場建築に専門特化し
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」

「新規顧客の獲得方法がわからない」

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**「倉庫工場建築」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。
そのよう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
ランディングを行な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万葉建設株式会社でした。

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、万葉建設株式会社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**を持ったメーカーがあり、**施工に不安な会社**でも業績が上がっています。

お客様の要望に合ったメーカー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万葉建設株式会社です。

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開催する運びとなりました。

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甚です。

最後に実際に取り組んでいる全国の建設会社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
リーダー

田丸 瑞希

愛媛県今治市
重松建設株式会社
代表取締役 重松 宗孝氏

販促開始半年で80件の新規見積もり依頼

もともと公共事業をメインに行なっており、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1ヶ月でも5件は新規見積もり案件はきて、正直驚きました。

依頼案件は1億円を超えるものもあり、現在開始1年足らずで4件の受注ができております。4件の受注をしてもメーカーが施工を行なってくれるので、人手不足にも対応できています。

今後は公共工事と倉庫工場事業をメインに会社の売上を作っていきます。



福岡県久留米市
株式会社篠原工務所

土地からの提案で2年間で16億円の受注を獲得

倉庫工場事業を開始して2年が経ちますが、**今ではなくてはならない事業柱**となっております。

HPの作成と2回のDMの発送で**10件以上お問合せ**があり、案件の内容も**単価1億円**の倉庫工場の案件です。

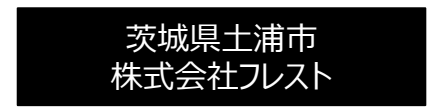
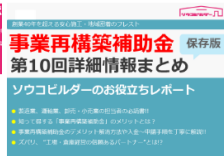
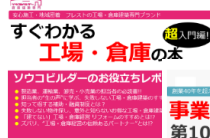
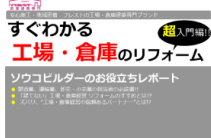
今では**土地を絡めた提案**を行なっており、**特命受注**を獲得できています。



奈良県橿原市
株式会社崎山組
代表取締役 崎山 和之氏

半年間で30件以上の新規見積依頼を獲得

弊社は紹介やリピートからの受注しかなく、積極的な営業は行なっておりませんでした。次の事業柱を作りたいと思い、今回、HPの作成とDMを発送したところ、**毎月約10件**ほどお問合せをいただきました。そして、集客活動を始めて半年で1棟受注することができました。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ひます。



事業開始2年、リピート案件を続々と受注

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なった結果、**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。



民間企業建築案件の集客方法大公開セミナー

【セミナー開催日】 Web開催

2024年2月6日(火)
2月15日(木)・21日(水)

【セミナー開催時間】

13:00～15:00
ログイン開始12:30～

■セミナー講座内容

第1講座「倉庫工場の市場性と今後の可能性について」

年間約14,000棟建てられている倉庫の市場性について、過去の市場性、背景を分析した今後の可能性を解説します。

- ・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の成功事例を大公開
- ・倉庫工場事業に取り組んだ会社のBefore→After など



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム
西村 朱夏

第2講座「倉庫工場事業で1年で12億円の契約獲得した軌跡」

千葉県八千代市で地域密着の万葉建設株式会社から倉庫工場事業を開始した当時の話から成功までの軌跡をお話いただきます。

万葉建設株式会社の営業担当者にもご登壇いただき、実際の取り組みを今回は特別に余すところなくお話いただきます。

- ・万葉建設株式会社に使っている10の工法やメーカーをすべてご紹介いたします！
- ・お客様は「価格」を気にしている！万葉建設株式会社で行な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していないからチャンス！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！万葉建設株式会社に送付している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の要望をマッチングする方法
- ・スピード対応が力となり他社と差をつけ受注
- ・倉庫工場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



千葉県八千代市
万葉建設株式会社
代表取締役 佐々木 俊一氏



千葉県八千代市
万葉建設株式会社
EEE倉庫 渡邊 裕氏

第3講座「あなたの会社で明日から実践すべきこと」

万葉建設株式会社の取組みをいかに自社で実践していくか。

明日からあなたの会社に取り組むべきポイントを解説いたします。

- ・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づくりのコツ
- ・施主の本音を理解し、“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
田丸 瑞希

★セミナー申込方法★

- ・別紙に記載のQRコードより申込み
- ・船井総合研究所HPから申込み



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soken

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。

民間企業建築案件の集客方法大公開セミナー

お問い合わせNo. S108595

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン開催

2024年 **02月06日** (火)

2024年 **02月15日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

日時・会場

2024年 **02月21日** (水)

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

申込み期限

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込みを締め切る場合もございます

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。尚、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みに適用となります。

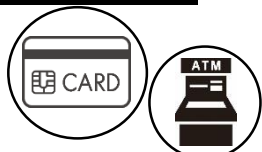
お申込み方法

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
108595 Q

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
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

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。

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら

