

大型民間建築を特命受注したい建設業界必見！

# 土地提案

を仕組み化し

土地提案  
未経験でも  
OK



16億円/年を特命受注

土地なし施主を”簡単に”集客し、  
特命受注できた仕組みを大公開！



ゲスト  
講師

株式会社崎山組  
代表取締役 崎山 和之氏

- **土地提案未経験**から高粗利・多数の特命受注
- **土地を買わず**に行った「土地＋建築」提案
- パートを活用し、わずか**半年で220件**以上の土地情報収集に成功
- WEBとDMで**180件/年**の**土地なし施主**の集客に成功

土地から提案で特命受注獲得セミナー お問合せNO.S114858

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

7/9(火) 7/12(金) 7/17(水)

▼セミナーサイト



〈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

# “土地を買わず”に土地提案で16億円/年の

## WEBやDMで180件以上の土地なし施主の集客に成功



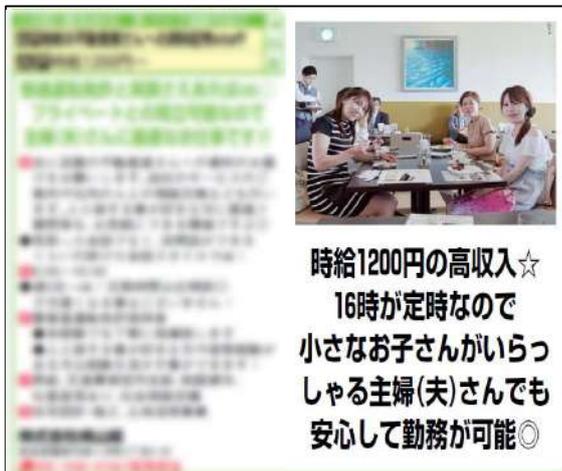
↑土地探しに特化したHPを開設しています。毎月1000名ほどの方に閲覧いただき、平均15件の問い合わせをいただいています。サイトを多くの方に知ってもらうために、検索順位を上げるリスティング広告もかけています。



↑DMも送付しています。土地なし客からの問い合わせを獲得するために、土地情報訴求の表紙と、中面には土地情報を掲載して送っています。実際に、問い合わせの多くは土地なし客から来ています。



## パートを活用して220件以上の土地情報収集に成功



↑タウンワークに掲載し、求人を募集したところ、20名以上から応募がありました。元アパレル店員のパート社員を採用し、営業研修実施後、訪問をしてもらっています。



↑パートに収集してもらった土地情報の一部です。半年で225件の土地情報を収集してもらい、Excelで管理しています。(集めた土地情報の多くは一般公開されていない土地情報です。)

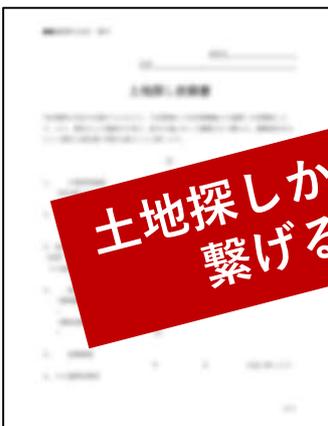
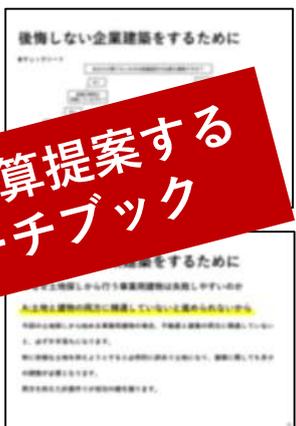
# 土地からの提案で単価3億円/ 16億円/年の

# 受注を実現した地域ゼネコンの取り組み

## 土地なし施主をグリップする“営業ツール”



**予算から逆算提案する  
アプローチブック**



**土地探しから建設まで  
繋げる依頼書**

↑土地なし施主の多くは建築に関して素人の方が多く、施主の予算では、希望する建築物を建てる事ができない場合がよく見受けられます。そのため、施主の予算から逆算して、土地代と建築費用を提案する資料も活用しています。

↑土地なし施主をグリップするために、「土地探しの依頼書」などを作成・活用し、施主への意思確認のために、各営業フローごとにサインをいただく体制を整えています。

## 金融機関や関係会社から「紹介」を増加させるブランディング

▼ブランディングの方法

Project (工事名称)	規模総額 (概算千円)	計画地	敷地面積 (㎡)
1 〇〇〇〇〇	200-300千円	〇〇〇〇	〇〇〇〇
2 〇〇〇〇〇	300千円	探信中	〇〇〇〇
3 〇〇〇〇〇	500千円	〇〇〇〇	〇〇〇〇
4 〇〇〇〇〇	500千円	探信中	〇〇〇〇
5 〇〇〇〇〇	500千円	〇〇〇〇	〇〇〇〇
6 〇〇〇〇〇	300千円	〇〇〇〇	〇〇〇〇
7 〇〇〇〇〇	300千円	探信中	〇〇〇〇
8 〇〇〇〇〇	300千円	〇〇〇〇	〇〇〇〇

Project (工事名称)	規模総額 (概算千円)	計画地	敷地面積 (㎡)
〇〇〇〇〇	204,000	高岡市御徒町2丁目(探信中)	1,037.47
〇〇〇〇〇	187,000	探信中	
〇〇〇〇〇	<約> 230,100	探信中	<約> 3315

土地を探している企業の一覧を作成し、金融機関や不動産会社にアプローチをかけています。具体的に探していることをわかりやすく表現することで紹介をいただきやすい環境を作りました。

土地情報が多数あることもアピールすることで「とりあえず岐山組に依頼すれば何かしら提案をもらえる」と銀行からもお話いただくようになりました。

# 粗利25%の案件を含む 特命受注を獲得

土地なし施主を土地探しから建設までトータルサポートする  
提案方法を仕組み化できたのが成功要因です。



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

株式会社崎山組@奈良県橿原市

年商：40億円

創業104年を迎える奈良県の建設会社。

2021年から土地提案の取り組みを開始。

徐々に契約を伸ばし、昨年度は土地提案で16億円の建築受注を獲得した。

## Q.どのように16億円の受注をされましたか？

1つ目に**土地からの提案方法**を仕組み化しました。

土地なしの施主は、建築に関して素人の方が多く、**希望建築物**

**と予算のミスマッチ**や、**建築スケジュール**が

**決定していない**、**設備費**や**土地代**を**予算に**

**含めていない**などの場合が散見されます。

そのため、営業フローに合わせた契約書や土地なしの施主専用の

提案書を活用して土地なしの施主への**提案営業**を行います。

2つ目に**土地なし施主の集客**です。

土地提案を行う上で、土地なしの施主をいかに集客できるかもポイント

になります。そのため、**ウェブサイト**や**DM**を活用して土

地なし施主を集客しています。

## Q.どのように土地から特命受注をされていますか？

下記のステップで特命受注を獲得しています。

- ①パートを活用して土地情報を収集
- ②WEBサイトに土地情報を掲載
- ③DMや広告で、土地なしの施主を集客
- ④土地情報と土地なし客のマッチング
- ⑤土地なしの施主へ営業
- ⑥特命受注を獲得

中でも、①、②、③、⑤が土地から特命受注を獲得するための大きなポイントです。

この4つの項目でポイントを外してしまうと、土地から提案して、特命受注を**獲得することはできません。**

## Q.どのように土地情報を収集されていますか？

タウンワークなどの求人媒体に、求人票を掲載し、募集を行います。

採用したパートに研修を行い、不動産会社に営業に行ってもらいます。

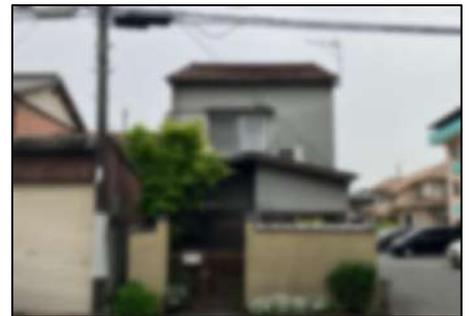
営業には、下記のようなチラシを持参し、

# 「土地を探しているお客様の代わりに土地を探している」というスタンスで売買の土地を中心に集めてもらっています。

▼実際に営業時に持参する資料



▼営業に行く不動産会社イメージ



▼実際に掲載した求人



基本的に雑談に近い形のお話になることが多く、平均10社不動産会社を周ると土地情報を1~2件程度、いただけることが多いですね。

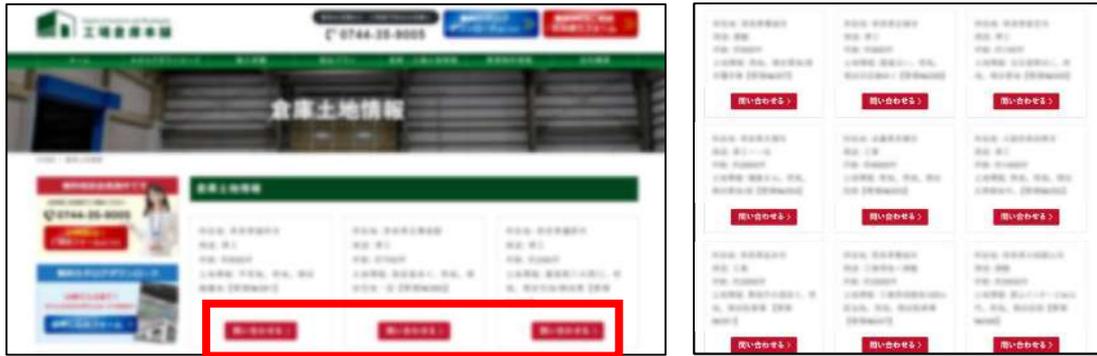
## Q.どのようにサイトに土地を掲載されていますか？

WEBサイトへは右記のように土地情報を掲載しています。こちらは、倉庫・工場の土地探しに専門特化したサイトで、

**問い合わせを獲得する**ことに、こだわって制作しています。

気になる土地情報があった際は、赤枠の「問い合わせはこちら」のフォームから問い合わせをいただくようにしています。

## ▼土地情報ページ（一部抜粋）＊工業・準工業のみ掲載



問い合わせは**平均で月に15件程度**は来ますが、

その**多く**が**土地情報の問い合わせ**ですね。

## ▼実際の問い合わせ案件表（一部抜粋）

No	ランク	案件名	種別		事業規模(百万円)		希望不動産	
			建物用途	製品・サービス	不動産	建設	エリア	大きさ
1	S		倉庫	産業機械メンテナンス	200	352	上牧町 中筋出作	1500坪
2	A		製造工場	プラスチック製造	227	273	三宅町 伴室	2500坪

14	B		製造業倉庫	ディスプレイシート製造	総額600目標		橋本以北 30分圏内	350坪~400~600坪以上に 変更
12	C		製造工場	産業機械	349	概算見積 1200	大和郡山市 高井町	2054坪
13	C		事務所兼倉庫	建築資材	25	75	高田市・御所市 ・妻城市	150坪~

**Q.どのように土地なしの施主を集客されていますか？**

土地なしの施主は、**WEBとDMで集客**をしています。

特にWEBに関しては、**検索順位を上げて多く流入を狙うために、リスティング広告をかけて運用**しています。

**月間流入者数は1,000名**を超えており、

多くのお客様がWEB経由で土地情報や建設会社を探している  
ということを実感しています。

## ▼実際の月間流入者数

ユーザー ②	新規ユーザー数 ②
1,088	1,047

ページタイトルとスクリーン名		表示回数	ユーザー
		2,969	1,088
		平均1138%	平均1128%
1	工業・倉庫申請   茨城県で工場建築・倉庫建築を行うなら	1,054	757
2	倉庫土地情報   工業・倉庫申請	311	204

DMは、土地情報を掲載していることが分かるよう、

## 表紙に大きく土地情報

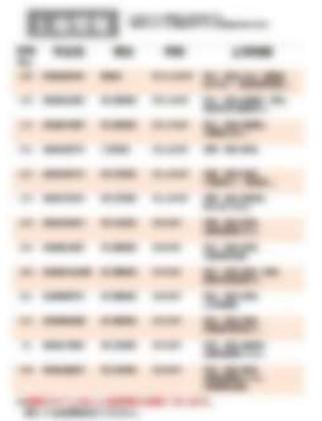
を打ち出しています。

お問い合わせ時に「DMを見た」

というお客様も多く、紙媒体での

集客も必要であると感じています。

▼実際に送付しているDM（一部抜粋）



## Q.どのように土地なしの施主に営業されていますか？

土地なしの施主に営業する際に特に気を付けないといけないことは、

**「予算」**です。

土地から探しているお客様の多くは、建築に明るくない方が多く、

土地購入時に、予算が合わないことに気づき、建築自体を

諦めてしまう方もいらっしゃいます。

そのようなことを防ぐために、見積もりをいただいたお客様には

下記のツールを活用しながら、初回面談を行います。

## 予算からの逆算で「土地代」と「建築費用」

を算出し、お客様の予算と条件にあった土地探しから

始めることが多いですね。

▼実際の土地なし施主への営業ツール（一部抜粋）



# 地域ゼネコンが土地提案から 特命受注を獲得する方法



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム

片山 大暉

しかも“土地を買わずに”特命受注を獲得できます

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、

**「地域ゼネコンが土地提案から**

**特命受注を獲得する方法」** です。

全国の建設会社と情報交換をする中でよく、

**「特命受注したいが相見積もりになっ  
てしまう」**

**「土地に強くなりしたいが、具体的な  
方法が分からない」** 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、受注率を上げられないか** . . .

そう思い、ご提案し始めたのが **「土地提案から特命受注  
を獲得する方法」** でした。

周囲の建設会社を見渡してみると、**土地提案をやりたいが、  
できている会社はほとんどいない状態**でした。

そのような状況から、土地から提案を始めていただいたのが今回のゲスト講師である株式会社崎山組でした。

結果はレポートの通り、**土地提案から  
単価3億円の案件を含む、16億円/年の  
特命受注を獲得**しました。

先述の通り、土地から提案して特命受注を獲得するには**集客・営業・  
ブランディング**といった複数の要素が必要となり、それぞれの要素を  
仕組み化することができたことから、皆様の声にお応えして、本セミナーを開催する  
運びとなりました。

セミナーでは、上記の要素も含め、**貴社でも同じように業績を  
上げるために明日から取り組めるレベル**にまで  
落とし込み、株式会社崎山組の生の声を赤裸々にお伝えいたします。

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。

\* 追伸：株式会社崎山組で実際に活用している営業ツールやDMも画面越しに  
なりますが、すべてお見せいたします。

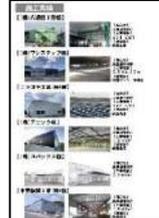
株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム

片山 大暉

# 実際に取り組みられている会社のお声

## 土地情報で集客し、7億円の特命受注を獲得

当社では、3年前から積極的な販促活動を行い民間の建築依頼が徐々に増加していましたが、同時に「**土地探しから建築を考えている**」という施主のお声も徐々に増えておりました。そんな経緯もあり、パート社員を6名ほど採用し、土地探しの専属部隊を作っています。結果として、**去年は合計7億円の案件の特命受注**することに成功。さらに**毎月10件ほどのお問合せ**をいただくまでになっています。



兵庫県姫路市  
坂上建設株式会社  
代表取締役社長 坂上 功治氏

## 土地提案で計：3.6億円の案件を特命受注！

建築自体の受注は好調でしたが、物価高騰などの外部要因もあり利益率の改善が必要でした。もともと自社所有の土地を複数持っていたこともあり、土地提案から特命受注を獲得する方向性にシフトし、実際に土地から提案で、**6000万円の案件を特命受注することに成功**。また、別案件でも**3億円の物件も建築内諾**をいただき、特命受注獲得に向けて提案を進めています。最近ではHPの土地情報を閲覧した投資会社からも連絡をいただき、賃貸・土地活用提案もすすめています。



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

## 土地なし施主の問い合わせを10件/月以上獲得！

当社では、もともと土地情報を数多く所有していたのですが、どのように土地情報を訴求していけば良いのかというところを課題の1つとして、感じておりました。その中で、WEBサイトやDMに土地情報を掲載し、土地情報で集客することで、**毎月10件以上の土地なし施主からの問い合わせ**をいただくようになりました。さらに土地提案の営業を強化中です。



岡山県高梁市  
中村建設株式会社  
代表取締役 中村 浩巳氏

## パート活用で土地情報を30件以上収集に成功！

もともと土地提案に関しては全くの未経験でしたが、今後の生き残りのためには単純な建築だけでは厳しいと思い、土地提案に力を入れています。今年からパートを活用した土地情報収集を開始し、現在では**30件以上の非公開土地情報**の収集をすることができました。まだ集客は始めたばかりの段階ですが、確かな手ごたえを感じています。



愛媛県今治市  
重松建設株式会社  
代表取締役 重松 宗孝氏

# 土地から提案で特命受注獲得セミナー

【セミナー開催日】

Web開催

2024年7月9日(火)

7月12日(金)・17日(水)

【セミナー開催時間】

13:00～15:00(ログイン開始12:30～)

〈受講料〉

【一般価格】 税抜 15,000円(税込16,500円) / 1名様

【会員価格】 税抜 12,000円(税込13,200円) / 1名様

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も適用となります。

〈申込期日〉

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

※祝日や連休により変動する場合がございます

## ■セミナー講座内容

### 第1講座 「土地から提案して特命受注を獲得する方法について」

土地情報から提案して、特命受注を獲得する方法を解説いたします。

- ・土地から提案して特命受注を獲得するために押さえるべきポイントを集客/営業/ブランディングに分けて解説いたします



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設チーム  
片山 大暉

### 第2講座 「土地から提案し1年で16億円の受注獲得した軌跡」

創業104年を迎える奈良県の建設会社。2021年から土地提案の取り組みを開始し、昨年度は16億円の受注獲得に成功。「土地からの提案で特命受注を獲得する」ために行った実際の取り組みや成功したポイントをありのままお話しいたします。

- ・特命受注を獲得！土地なしの施主を集客する仕組みについて
- ・パートを活用し、非公開物件を探す土地情報収集手法
- ・Webだけで、毎月10件以上の問い合わせが獲得できるポイントを解説
- ・DMも反響大！株式会社崎山組で送付しているDMそのままお見せします
- ・土地なしの施主の傾向を分析した営業方法を解説
- ・施主の意思確認のために営業フローごとにサインいただく体制づくり
- ・土地なし施主とのトラブルを起こさないために必要なこと



奈良県橿原市  
株式会社崎山組  
代表取締役 崎山 和之氏

### 第3講座 「明日から取り組むべきこと」

株式会社崎山組の取り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が取り組むべきポイントを解説します。

- ・土地提案で特命受注を行う仕組み作りについて
- ・土地なしの施主を集客できるWebサイトづくり、DMづくりのコツ
- ・土地なしの施主に、“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 マネージャー  
下枝 将洋

#### ★セミナー申込方法★

①右記のQRコードより申込み

②船井総合研究所HPから申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114858>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に

右上検索窓に「114858」をご入力し検索ください。

#### ★問合せ先★

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)

※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。

※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。

#### ▼セミナーサイト

