

<お申込みと講座内容のご案内>

100億ゼネコンが取り組む民間建築戦略公開セミナー

第1講座

伸びるゼネコンに今求められる民間建築の商品戦略

手堅い需要に対し競合が少ない医療・福祉施設。セミナーでは今最も需要が高く特命受注が可能な2つの商品をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 医療福祉建築チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

10分休憩

第2講座

100億ゼネコンの特命受注 集客・営業実践事例

特命受注で高単価・高粗利の受注基盤を生み出した山旺建設の具体的な取り組み内容をご紹介します。

山旺建設株式会社
常務取締役
佐藤 英明 氏

10分休憩

第3講座

本ビジネスモデルを成功させるための一歩とは

山旺建設だけではなく全国の地場ゼネコンが医療・福祉施設で業績を上げている実践事例をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 医療福祉建築チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

開催要項

オンライン開催

2024年
6月14日 (金)

15:00~17:30(ログイン開始14:30~)
申込み期日：6月10日(月)

2024年
6月17日 (月)

15:00~17:30(ログイン開始14:30~)
申込み期日：6月13日(木)

受講料 一般価格 税抜27,000円(税込29,700円)/一名様 会員価格 税抜21,600円(税込23,760円)/一名様

●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適用となります。

セミナーのお申込みはコチラ！

【PCからのお申込み】



下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114922>

【スマホからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45~17:30対応 永田

全国120社の建設会社の卓越した事例だけを厳選

絶好調 ゼネコン

100億企業が取り組む民間建築 実践事例公開セミナー



中面の事例もスゴイ！

<特別ゲスト>
山旺建設株式会社
常務取締役 佐藤 英明 氏

ゼネコンにオススメの不動産投資

銀行ビジネスマッチングで年間6億受注

リース会社が建築費を全額肩代わり
田舎の「借地」で建築5億

地元のガス会社との協業セミナー企画で
地主・投資家100名集客

立上げ9ヶ月で
反響50件、受注2億

制作費20万円のウェブサイトで

単価3億 利回り15%

門外不出 新たな老人ホームで

主催



サステナブルスキャンパニーをもっと。
Funai Soken

100億ゼネコンが取り組む民間建築戦略公開セミナー お問合せNo. S114922

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



全国の建設業経営者が集う「建設業経営研究会」で実践済み！明日から即使えるネタばかりです！

ウェブサイト
集客

制作費20万円のウェブサイト
立上げ9ヶ月で反響50件、受注2億

高価で複雑なホームページではなく、廉価なウェブサイト1枚にリスティング広告をかけるだけ。24時間365日体制で見込み客を集客してくれます。



利回り
最大化

門外不出 新しい老人ホームで
単価3億利回り15%

老人ホームの利回りは5～7%が相場と言われる中、相場の2倍を上回る15%事例が出現！粗利率も25%！県庁所在地で通用する事例です！



集客
最大化

地元のガス会社との協業セミナー企画で
地主・投資家100名集客

賃貸住宅を顧客に持つプロパンガス会社に障がい者グループホームによる土地活用セミナーを開催。建築になればガスも売れて、お互いWIN-WIN。



商談数
最大化

パート・派遣社員の活用で
地主の安定集客を仕組み化

パート・派遣社員さんに地主のテレアポ集客を社内外注することで、属人的な営業体制を脱却！営業マンは商談業務に特化できるから受注率も向上！



投資家
集客

薬局・ドクター投資家の攻略法
本業との相乗効果が提案の肝

患者獲得を目指す薬局やクリニックが老人ホームや障がい者グループホームを建築する事例が急増中！キーワードは「訪問調剤」と「訪問診療」です。



販促費
削減

年間販促費1,000万が0円に！
DM・チラシ集客がメール集客に置き換わる

名刺交換した顧客に案内メールを自動送信する仕組みで、紙媒体依存を脱却した事例。WEBサイトで、顧客の閲覧・滞在データも簡単に取得できます。



借地活用

リース会社が建築費を全額肩代わり
田舎の「借地」で建築5億

上場企業のリース会社が地主の土地を借上げ、建物も全額投資してくれるお得なスキーム！借地料が安い郊外での投資に特化している点も注目！



銀行案件
紹介

銀行からの紹介案件が年間2件→20件
バンカー攻略の仕組みとは

銀行とビジネスマッチングしても紹介が来ない、という通説が覆える仕組みです。銀行は正しい商品提案と作法で今すぐ紹介件数を3～5倍にできます。



事例は
まだまだ
あります！

- ウェブ集客だけでクリニック・歯科医院の受注を量産するゼネコン
- 調整区域に特化した建築で年間20億をつくるゼネコン
- 新築のトランクルームだけで年間1億の家賃収入を得るゼネコン

学べる
ポイント

本セミナーは、建設業経営研究会に所属する全国の建設会社が実践済みの事例の中でも最も卓越し、かつ再現性が高いものだけを厳選し徹底解説する企画です。

株式会社船井総合研究所が主催する
建設業経営研究会とは？
全国の建設業経営者のための医療福祉施設＆倉庫工場の受注ノウハウが共有できる、2ヶ月に1度の勉強会です。

