

設計施工で
直接依頼が来る体制づくり
を行った結果



単価**2億**の**倉庫** **特命受注**

【大好評につき再開催！】

登壇講師

- 1年で**6棟12億円受注**
- 粗利率25%獲得**
- WebとDMで**倉庫案件殺到**
- 営業兼任で事業開始**



株式会社シブヤ建設工業
代表取締役 渋谷 守寿氏

【大好評につき再開催】倉庫建築受注強化セミナー

お問い合わせNO. S126753

オンラインセミナー(PC・スマホで受講可能)

お申込みはこちら↓

2025年

4/22(火) 5/9(金) /12(月)

10:00~12:00

10:00~12:00

13:00~15:00

<主催>



サマナダゴロ・スカンパに・をもっと。
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



秋田県秋田市
株式会社シブヤ建設工業
代表取締役 渋谷 守寿 氏

秋田県秋田市で地域密着の総合建設会社。
売上げ27億円。
もともと住宅、公共工事など地域の地場ゼネコン。
社員でも営業ができる、手間がかからない倉庫に専門特化し
民間建築を伸ばすために参入。地域1番の建設会社を目指す。

ゲスト
講師



倉庫建築専門ブランドを立ち上げ

Before～立ち上げ前～

- ・設計会社の入札案件は受注につながらなかった
- ・倉庫の案件は年間2件あれば良い方だった
- ・現場監督不足で受注の限度が決まってしまう
- ・紹介のみだったので新規顧客が増えなかった
- ・一般建設事業の売上の伸ばし方が分からなかった

After～立ち上げ後～

- ・施主と直でつながるので粗利25%を維持
- ・毎月6～7件、年間70件以上の見積依頼
- ・1年で倉庫を6棟12億円特命受注
- ・業績が良い新規の会社とのつながりが増加
- ・システム建築で1人が2～3現場を回せる体制

Q.直接施主から設計施工で依頼が来る体制づくりに ついて教えてください。

倉庫建築に特化したブランディングを行っています。

会社名とは別の屋号（倉庫ラボ）を作り、
その屋号でHPを立ち上げました。

▼会社名とは別に倉庫専門
のブランド展開



倉庫ラボ
～倉庫・工場建築専門～

Web上で倉庫建築専門で打ち出している

▼倉庫専門のサイト

建設会社がないため、



毎月6～7件の問合せをいただいています。

▼1カ月間のWebサイト
への流入者数

アクティブユーザー
707

倉庫を建てる施主はお抱えの建設会社がいっても

比較検討するために、Web経由で建設会社を

▼今年1年間で獲得した
お問い合わせ数

探していると、よく聞きます。

64.00

そのため、「倉庫建築 秋田」で調べると

全体の100%

一番上に表示されるように

▼「倉庫建築 秋田」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 秋田



リスティング広告やSEO対策を行っています。

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テキストテキストテキスト

今ではこのHPは月間700名の方に閲覧

いただいております、直接施主から

倉庫ラボ | 秋田県の工場建設・倉庫建築専門

秋田県で工場建設・倉庫建築・システム建築のことなら倉庫ラボにお任せください。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-倉庫ラボ

秋田県秋田市の工場建設・倉庫建築・システム建築のことなら倉庫ラボにお任せください。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。

プラン・設計段階の時点で接触

できるので囲い込みがしやすく、特命受注が実現できています。

DMの送付も定期的に行なっています。

DMは経営が安定して、**業績好調な倉庫を建てる会社**にのみに送っています。

▼業種と業績で絞った法人リストを購入
そのリスト先へ送付している実際のDM

今までお付き合いがなかった、**新規の会社**からも

「シブヤ建設工業は倉庫建築が得意」

というイメージを定着させることができました。

DMの送付先をこちらが決めているので、

予算と建築費が合うお客様から

依頼が来るので**利益率も確保**して

受注できることが多いです。

経営が安定しているので、**2棟目3棟目と**

リピート案件も増えてきています。

その他、竣工した物件で**完成見学会**を行い、**実績をアピール**できるので

営業がしやすく**契約率が上がりました**。

銀行や不動産会社も招待し、

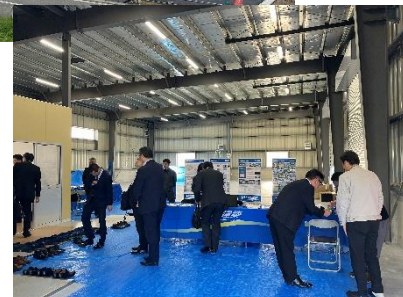
施主の紹介も多く受けることが

できました。

▶のぼりを掲げて、
地域へのブランド認知度アップ



▼実際に開催した完成見学会の様子
2日間で計50名の来場



Q.営業体制を教えてください！



▲倉庫ラボの営業担当の中村氏
倉庫ラボ以外に民間建築全般の営業を兼任で担当

営業担当は民間建築営業担当が**兼任**で行なっています。
月に6~7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、**システム建築**のメー

カーが**設計・積算**も行なってくれるので、手間がかからず

に**1週間以内に見積提出**することができます。

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？

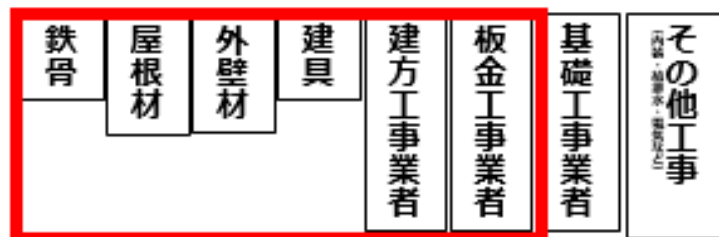
躯体部分の施工はメーカーが行なってくれる、

かつ、建て方が規格化されている

▼赤枠部分がシステム建築メーカーがやってくれる範囲

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、

1人で2~3現場持つことができます。

現在も**22歳の現場監督**に任せてます。

システム建築を使うことで、**育てにくい現場の**

若手現場員の育成にもなっています。



◀完成見学会の物件を監督として現場管理を行った入社2年目の三浦氏

▼システム建築で施工した物件



倉庫建築に専門特化し 安定受注経路を1年で構築可能

直接施主へ提案できる倉庫の販売方法を構築し
特命受注で高利益獲得を実現します。



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

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、

**「単価2億円の倉庫建築に専門特化し、
特命受注で安定受注をする方法」**です。

全国の建設会社と情報交換をする中でよく、

「相見積もりで価格で負けてしまう」

「倉庫案件の増やし方がわからない」

「現場員の人手不足で受注ができない」

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、**倉庫の設計施工案件**を

増やし、コンスタントに受注できないか…

そう思い、ご提案を始めたのが「倉庫建築専門」事業でした。

皆様と同じ悩みを抱えていた株式会社シブヤ建設工業に
レポートの通りご提案させていただいた結果、

専門特化をして販促活動を行うことで

毎月、倉庫のお問い合わせが続々とございました。

施主から直接依頼が来るので**設計施工でのご提案、**

競合が入らない体制づくりもできました。

さらに倉庫と相性がいい、システム建築のメーカーは基本的に

躯体部分は施工まで行ってくれるので、**1人で2～3現場**

持つことができるため、人手不足の中でも

コンスタントに受注していただけます。

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30社**となり、皆様の悩みを解決しながら受注を上げら

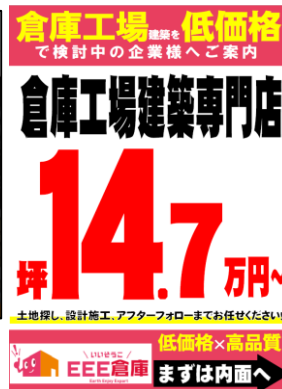
れる本事業をご紹介したいと思い、本セミナーを開催する運び
となりました。

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。

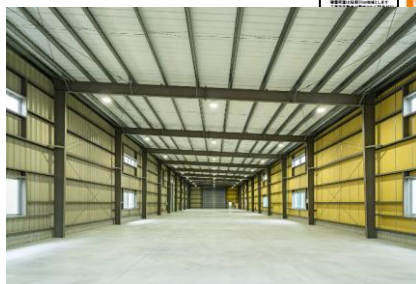
倉庫・工場建築事業に 実際に取り組まれている会社の声

特命受注、粗利率30%で12億円受注

当社は、千葉県在地ゼネコンとして、公共工事、住宅事業、福祉建築の民間建築などを行っており、倉庫工場の実績は少なかったですが、倉庫の手間の良さに気づき、倉庫工場の専門ブランドを立ち上げました。当社では土地や行政申請の手続きなど、トータルサポートで営業を行っているため、特命受注で利益率もしっかり獲得して倉庫工場事業を行っております。今では、新規顧客からの問い合わせは毎月10件、リピートも獲得できております。



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



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行ってくれ、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リピートや紹介なども増え、コンスタントに契約に繋がられています。



愛媛県今治市
重松建設株式会社
代表取締役 重松 宗孝 氏

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5件の新規見積もり案件がきて、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件以上お問い合わせ**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

太陽光事業から倉庫建築を皮切りに民間建築へ参入

もともと太陽光事業を中心に事業展開をしていました。FIT制度が終わりに近づいていることから、次の事業を探していたところ工場・倉庫建築に思い当たりました。

早速、事業を立ち上げ、**地域誌に広告**を掲載したところ、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、**1億の倉庫を受注**。帯広市の小さい商圈ですが、**競合がいな**いということもあって、まだまだやれるなと改めて実感しています。



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

事業開始2年で173件の反響獲得、5棟受注！

民間建築で**業績を安定させたい**ために倉庫専門建築事業を始めました。

もともとは耐震工事や公共工事をメインとしておりましたが、来期、再来期の売り上げが見えにくいことが悩みでした。今は積極的は販促活動により、**今までお付き合いのなかった法人とつながることができて**、5棟の受注を実現することができました。



幅	長さ	高さ
9.0m	18.0m	6.0m
13.5m	25.2m	6.0m
18.0m	36.9m	6.0m
26.1m	50.4m	6.0m
33.0m	60.0m	6.0m
9.0m	18.0m	9.0m
16.2m	30.6m	9.0m
22.5m	44.1m	9.0m



京都府京都市
ファステック株式会社
代表取締役社長 井上 広一郎 氏

【大好評につき再開催】 倉庫工場建築受注セミナー

セミナー講座内容

第1講座

工場・倉庫建築事業について

ビジネスモデルの紹介をはじめ、倉庫の市場性や魅力、実際に本事業に取り組んで成功している会社のリアルな声をお届けいたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム 阿部 馨

第2講座

工場・倉庫建築事業開始2年で6棟12億円の受注に成功したシブヤ建設工業の取り組み

秋田県で地域密着の建設会社である株式会社シブヤ建設工業の社長にご登壇いただき、実際の取り組みを余すところなくご紹介いたします。



株式会社シブヤ建設工業
代表取締役 渋谷 守寿氏

第3講座

明日から取り組むべきこと

倉庫事業の魅力を感じていただいた上で、成功企業の取り組みを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。



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

全日程オンライン開催/PC・スマホで参加可能

2025年

4/22 (火)

5/9 (金)

5/12 (月)

時間：10:00～12:00

(ログイン開始：開始時刻30分前)

時間：13:00～15:00

(ログイン開始：開始時刻30分前)

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

※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。

申込み期日

銀行振込：開催6日前まで クレジットカード：開催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

セミナーお申込み方法

お申込みはこちら↓

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りお申込み
フォームよりお申込みくださいませ

(<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126753>)

【お問い合わせ】

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。

