

開催日時について（オンライン開催）

2026年 1/20(火)
1/22(木)
1/25(日)
13:00~15:00
ログイン開始:開始時刻30分前

料金について

一般価格
(1名様) 税込 11,000円 税抜10,000円

会員価格
(1名様) 税込 8,800円 税抜8,000円

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（ID：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。

講座について

第1講座

13:00~13:50

【舗装工事業】
2026年市場動向徹底解説

舗装工事業界は、電子入札化による談合の縮小、公共工事予算の縮小、入札企業の増加など、安定経営の難易度が上がっています。これらの業界の予測と今取り組むべき経営戦略について解説します。

第2講座

14:00~15:00

もう悩まない！成功事例企業の
元請受注最大化戦略大公開！

民間工事の受注を増やすための手段と戦略について解説します。民間工事は価格競争になりがちですが、品質力で勝負できる戦略と成功事例企業の実践内容を合わせてお伝えします。

担当講師について

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
環境インフラグループリーダー 山本 雄河



株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
環境インフラグループ 加藤 篤



株式会社船井総合研究所に新卒で入社。当時約150社が加盟する塗装ビジネス研究会の運営に携わり、ノウハウを学ぶ。そのノウハウを活かし、2022年には「解体ビジネス研究会」を発足させ、全国で解体ビジネスをされている会社約60社が集うプラットフォームにまで成長させる。2025年より舗装ビジネスの責任者を任せられ、日々奔走中。

【年末年始休業のお知らせ】

2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながりなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をおかけしますが、何卒よろしくお願い申し上げます。

お申し込みはこちらから
お申込方法
お問い合わせ

QRコードを読み込みお申し込みください！
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上
検索窓に「135910」をご入力し検索ください。



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。※お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。

船井総研セミナー事務局
E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのセミナーのお申込みは承っておりません。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135910>

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お問い合わせ No. S135910

毎年の公共工事に不安がある方

初年度で売上1億円が目指せる



舗装工事 閑散期対策! 民間元請受注 未経験活躍! 粗利率30%

遊園地駐車場



総額
600万円

月極駐車場



総額
306万円

眼科駐車場



総額
300万円

焼肉店駐車場



総額
572万円

【舗装工事業】民間元請受注最大化セミナー

お問い合わせNo. S135910

主催
Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)



135910

無料3分で読める舗装業界レポート まずは最後までご覧いただきご判断ください。

舗装業界は「変革」を求められる時代に移り変わってきて
います。時代の流れは加速しており、対応に遅れる企業
から撤退を余儀なくされる厳しい市場です。

皆様から寄せられる切実な5つの声

公共工事の入札激化で受注が**不安定**…

人手不足で採用ができない…

社内の**高齢化**が進んでいる…

4月から**閑散期**で仕事が少ない…

舗装材の**高騰**で利益率が下がっている…



今の経営戦略を続けていくことに不安はありませんか。特
に、これまで会社を支えてきた高い技術をもった従業員は
高齢化により引退目前。何より若い人材が全く雇用して
いけないこの状態を放置していれば、癌が進行するかの
ように会社の存続を脅かします。

なぜ私たちが舗装業界向けの
コンサルティングを行っているのか

建設業は日本の未来。

イメージを変え、次世代へ



株式会社船井総合研究所
家屋解体・舗装工事チームリーダー
山本 雄河

私たちの目的は、単なる「売上アップ」ではありません。日本の街づくりと、人々の「あたりまえの暮らし」を根底から支えてきたのは、他でもない**舗装業界の皆様の高い技術力**です。
しかし今、高齢化と人手不足により、その技術が途絶え、業界そのものが衰退の危機に瀕しています。私たちは、この日本の財産である舗装業の技術と事業、そして会社が**持続的に存続できるようにすること**こそが使命だと考えています。



建設業に従事する全ての方の

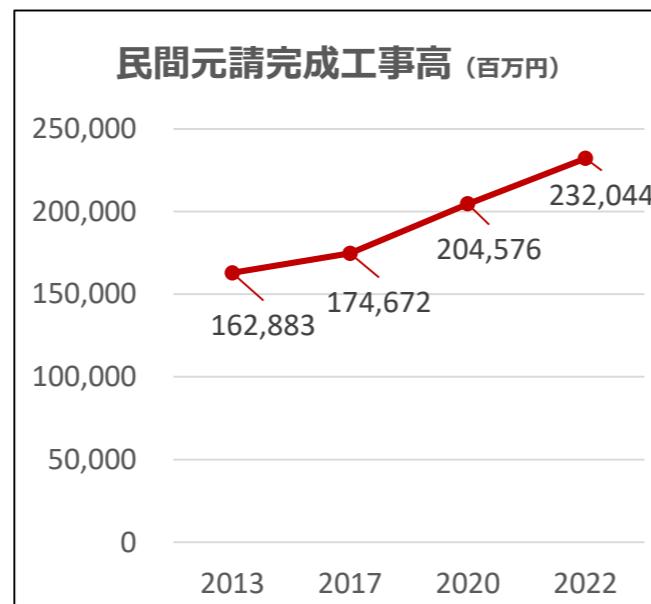
「人生」を豊かなものに

舗装業界の取るべき解決手段…

それはズバリ「**民間工事受注**」です

過去9年で**民間工事の需
要が右肩上がりに成長**して

いるのはご存知でしょうか?
全ての悩みの解決の
スタートラインとなるのが
「民間工事受注」です。

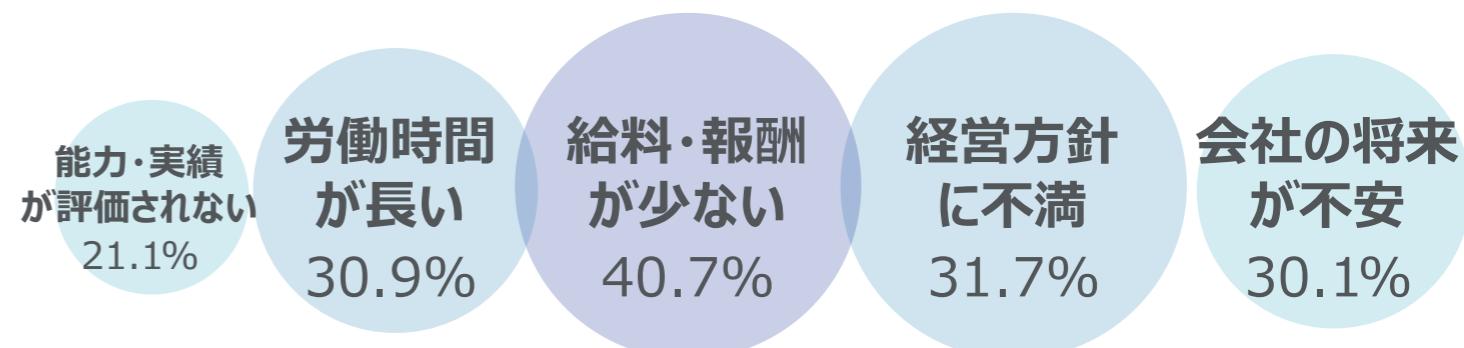


※1)建設工事統計資料「建設工事施工統計調査」の舗装工事業元請完成工事高より船井総研が作成。

- ✓ **物流施設の建設増加で需要↑**
- ✓ **高度経済成長期の建築物の修繕需要↑**
- ✓ **時期に左右されにくい安定型市場↑**
- ✓ **9年で1,628億円から2,320億円市場へ↑**
- ✓ **差別化で高い利益率を維持しやすい↑**

公共工事のみに依存しない体質へ

仕事をやめた者の退職理由



引用 : 厚生労働省 <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/judan/seinen09/kekka3-5.html>

求職者は「給料・報酬が少ない」という退職理由の他に、「**経営方針に不満**」「**会社の将来が不安**」といったことに敏感に反応しています。転職市場は、バブルの崩壊やリーマンショックによる不況を経験している層が増えており、

勤める会社の将来について慎重に調査をしていることがうかがえます。持続的な成長ができず、**毎年横ばいの業績を推移している会社**には、**人が集まらない**ことはこのことからも理解できます。

人が集まる舗装会社の特長

- **対外的にも会社の経営方針が明確**
- **年々持続的な成長している**
- **入社後の公正な評価制度がある**

取り組み実績例①栃木県舗装会社

3ヶ月で6人の作業員採用に成功!
新卒（高校生）の獲得にも成功!

取り組み実績例②広島県舗装会社

ホームページ公開1ヶ月目から306万円受注!
完工粗利率31.75%

取り組み実績例③三重県舗装会社

毎月0件から4件の新規見積依頼を獲得!
月間最大8件の新規獲得に成功!

取り組み実績例④大阪府舗装会社

ホームページ経由で月間13件の見積獲得!
年間で1億円受注

取り組み実績例⑤鳥取県舗装会社

解体工事とのセット受注で年間9,000万円の受注に成功

オススメしたい方

- ✓ 持続的に会社を成長していきたい
- ✓ 人が集まる会社を目指していきたい
- ✓ 公共工事への依存体質を改善していきたい



オススメできない方

- ✓ 既存の経営体制に満足していて現状維持で問題ない
- ✓ 数億円規模の大きな工事のみを拡大していきたい
- ✓ 経営に関わる判断をしない



セミナー参加者限定！2大特典プレゼント

ご参加特典①

時代に取り残されない!
舗装業界トレンド予測テキストプレゼント!



公共工事の今後

人手不足対策

談合排除の傾向

人材定着の戦略

※セミナー内のアンケートへのご回答にご協力いただいた方に送付を限定させていただきます。

ご参加特典②

あなたの本気を徹底サポート
集客/営業/採用全てに対応!

舗装業界に従事されている皆様の経営課題は他の業界にはない特殊なものが多数あります。これからの経営方針を考えていくきっかけにしていただけたら幸いです。

無料
経営相談