

建設業の跡継ぎが

社内で認めてもらうため

数字の作り方

現場監督を経験し家業に戻ると、経営スタイルがまるで違い、何をすべきかわかりませんでした…
そんな中でも数字作りをし続けたおかげで、跡継ぎとして社長以外の幹部や右腕の人からも認めてもらえました。



特別ゲスト講師
株式会社善太郎組
取締役常務
翁長良秀氏



特別ゲスト講師
株式会社橋口組
専務取締役
橋口宗一郎氏



特別ゲスト講師
株式会社田中工務店
専務取締役
田中将秀氏

建設業の後継者向けセミナー お問い合わせNO. S138195

お申込みはこちら↓

オンラインセミナー(PC・スマホで受講可能)



2026年
3/23(月) | 3/25(水) | 3/27(金)

Funai Soken

<主催>
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

このDMを開いた皆様は こんなお悩みを抱えていませんか？

- 何かしなければいけないのは分かる。
でも何から手を付ければいいのか分からない
- 先代から引き継いだ後の業績維持が不安
- 現場から戻ってきたが社内での立場が無く、
何か実績で示さなければと焦っている
- 古参社員からの信頼を得られず、社長就任に
向けたポジションを固めることができない

次期社長として
経営を任せてもらうには
実績を社内を示す必要がある

実績を示す方法は次のページから

建設会社の後継者が 実績を示して信頼される方法

① 人材採用・育成の強化

- ・ 施工管理不足に対する現場監督の採用
- ・ 建設業専門の人材紹介会社の活用
- ・ 社員研修の実施、若手向けマニュアル整備
- ・ 外国人採用で既存社員の負担削減

難易度



② 組織全体の改革

- ・ 残業時間の短縮・週休2日制の導入
- ・ 社員の平均年収増加（報酬面の改善）
- ・ 上長との定期面談の実施
- ・ リモートワークを増加させ働きやすくする

難易度



③ 民間建築の受注を伸ばす

- ・ 新たな民間建築の事業柱をつくる
- ・ 既存事業の受注促進（紹介活動など）
- ・ 土地情報の強化（土地からの提案）
- ・ 数字で古参社員に示し認めてもらおう

難易度



採用や組織改革は元の信頼が無いと難しい。
しかし、民間建築の数字作りは信頼が無くても出来る！

株式会社橋口組 本社：鹿児島県



専務取締役
橋口 宗一郎氏

Q.これまでの経歴を教えてください

橋口組は昭和27年に設立し70年を超えて建設工事を行ってきました。私は大学卒業後、他県のゼネコンで現場監督を経験し、橋口組に戻って来ました。戻ってきた当時は所長を務めましたが、

とにかく信頼してもらうために何か実績で示そうとしていたことを覚えています。

Q.なぜ実績を作ろうと思ったんですか？

戻ってきた当時は**先代である父の息子という**

イメージが先行してしまい、所長を務める中で

社員さんが自分についてきてくれないと

感じることがありました。将来的に会社を継ぐためにも

まずは社員さんに信頼されなければという思いから、

まずは実績を出して私の力を認めてもらおう

と思ったんです。当時は何をしたらいいかははっきりと分かりませんでした。とにかく実績を出そうと行動しました。

Q.具体的にどのように実績を出しましたか？

私はとにかく**業績や利益をあげることに集中**しました。採用だとか給料の改善など私ができることもありましたが、**社員さんに一番わかりやすく数字で実績を示せるのが業績を上げること**でした。

採用や組織の改革は時間もかかりますし、信頼が無いと理解してもらえないです。専務になった今では社員の皆さんの協力をいただき、組織全体を見ることができています。

Q.跡継ぎとして今後どのように動いて行きますか？

先代がマンション建築のFCで実績を作られたように、私も**民間建築の事業を成功させ数字を作りたい**と考えています。その一環で昨年**倉庫工場建築専門の「ヨカ倉庫」事業を立ち上げ**ました。今では**10件/月の新規のお客様から問合せ**をいただいているため、高単価な倉庫工場受注を伸ばせると思っています。

倉庫工場建築専門の
サイトをオープン▶



株式会社善太郎組 本社：沖縄県

Q.これまでの経歴を教えてください

大学卒業後に東京のゼネコンに就職し、
家業に戻って来ました。当時はアルバイト

として戻って来たので、**裁量は全く無く、地道に
やれることをコツコツとやっていた**…

Q.常務になる前はどんなことをしていましたか？

ある時、大学時代の先輩で、沖縄県でアパート建築をしていた
方と飲んだんです。その時に「俺が教えるから真似すればいい
じゃん」と言われたことがきっかけで、

アパートの商品作りを始めました。当時、アパート
建築で業績を伸ばされており、これは行けると思い、自分も
始めましたが、**当時の善太郎組は保守的で、**

**紹介で仕事を回し、新規の商品開発が出来る
人もおらず、とても反対
されましたね。**

常務が立ちあげたアパートマンション建築は
今でも受注を伸ばしている▶



取締役常務
翁長 良秀氏



Q.なぜアパートで業績を伸ばそうと思いましたか？

商品開発が好きなのもありますが、**当時の自分は裁量が**

無かったので、**それしかできませんでした。**

評価制度やお金に関することは役員陣がやることで、当時の

私は**儲かる商品を作って、古参社員の親族に見せる**しかなかったんです。

Q.常務になってからの動き方を教えてください

常務になった今では**跡継ぎ候補として、組織改革**

や給与改善、民間建築の拡大に取り組んでいます。

この数年で沖縄県のアパートやマンションの建築費が跳ね上がり新規の受注も減ってしまったので、

事務所建築や、BOXPACEという倉庫工場建築の専門ブランドでも売上を立てています。

▼翁長常務が築いてきた事業柱

アパート・マンション
建替え、住居用型アパート・マンションなどを数棟のからお気楽にご相談ください。
[建築実績はこちら](#)

テナント・商業施設
暮らしを彩る街づくりのお手伝い。ご予算、用途に応じたご提案をさせていただきます。
[建築実績はこちら](#)

倉庫・工場

▼倉庫工場専門ブランドのBOXPACE

098-987-5280
営業時間：9時～17時（日休）
無料カタログ
見積もり依頼はこちら
資料カタログ
ダウンロードはこちら

BOXPACE

あなたの建物はいくら？参考価格カタログ無料配布中！
無料カタログ
ダウンロード

株式会社田中工務店 本社：埼玉県



専務取締役
田中 将秀氏

Q.これまでの経歴を教えてください

田中工務店は昭和44年に木造建築を中心に業績を伸ばして来ました。

私は大学卒業後、**大手のゼネコンで現場監督を経験し**、田中工務店に戻って来ました。

Q.戻ってきた時に行ったことは何かありますか？

ひたすらに売上を伸ばすことに集中しました。

いくつも部署がある大きな会社ではないので、社内での立ち

位置はあまり気にならなかったのですが、メインである**住宅**

事業の落ち込みもあり、業績を上げないと…

という漠然とした焦りはありました。

専務になった今でも**5年～10年先の売上は常に**

不安ですし、**後継ぎとして会社を存続させる**

ことを考えると、まずは業績を伸ばし続ける

ことが最優先事項だと思っています。

Q.どのように売上を伸ばしましたか？

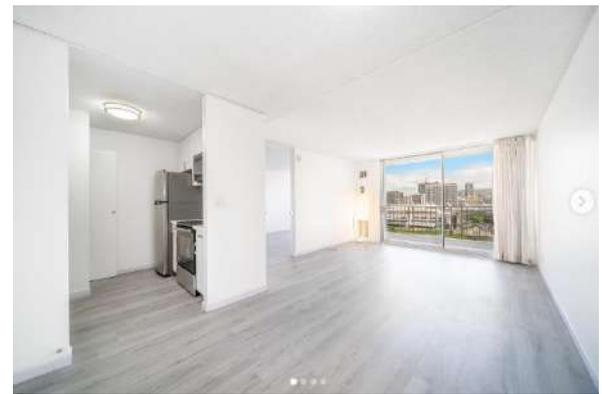
まずは既存の木造建築の新規受注、有名な芸術家さんの案件を安定的にいただける体制の構築、改修番組の撮影協力、

ハワイでの現地法人立上げなど、**ありとあらゆる建築で売上を作って来ました。**

ハワイの現地法人
TANAKA BUILDERS,LLCの施工物件

また、**業績を伸ばすためには人材採用も不可欠**だった

ので、**外国人の方でも優秀な方がいれば採用**を進めてきました。



Q.これから社長になる上で強化するポイントは？

今後も**引き続き民間建築を伸ばすこと**が社長になった際にも会社の力になれると考えています。最近では住宅の

市場が落ち込んでいますが、**事業の軸を何個か持っておく**だけで、**その他の部分で売上を作ることが**

できますし、人の採用は事業の成長に合わせて進めて

行けば良いと思っています。

建設業の跡継ぎが社長になる前に すべき行動は ズバリ「実績をつくること」



株式会社船井総合研究所
製造・建設支援本部 建設支援部
チーフコンサルタント
中村 康輔

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、

建設業の跡継ぎが社内で認めてもらうための 実績の作り方

ここまで本レポートをお読みいただいた皆様は、

社長になるのはなんとなく分かるけど、実際に何をしたら
良いか分からない・・・

社内から信頼されている感じがしないとお悩みを抱えている
のではないのでしょうか。

しかし、本レポートに掲載した会社も皆様同じ状況から、

現在役員として過ごされています。そんな事例企業が取り組んで
いた共通のことが「**数字の実績を作ること**」です。

実績を作らなければ社内で認めてもらえず、なかなか自分の

立ち位置を固めることができません。ではどのように実績を出す
のが最適解なのでしょうか？

実は実績の出し方として、

一番簡単なのが「民間建築を伸ばす」 ことです。

実績の出し方には大きく3種類あり、「人材採用」「組織開発」

「民間建築を伸ばす」とありますが、本レポートの事例企業は

皆様、民間建築を伸ばして社内から認めても

らいました。

なぜ簡単なのかご説明しますと、「人材採用」「組織開発」

はかなりのお金をかけて取り組み、会社全体としての改革に

近くなります。これをやるには**社内からの信頼がないと**

そもそも動かせてくれないケースが多くあります。

ですが、「民間建築」を伸ばすのは、既存事業の何かの商品に特

化し、とにかく**その道で業績を上げることができ**

れば、分かりやすい数字として実績を示すこ

とができます。

今回の事例企業の方々は皆様、高単価の案件で効率よく業績を

伸ばしたいというご意見から「倉庫・工場建築」に参入されて

います。本セミナーでは、より詳細に事例企業インタビューを

お送りいたしますので、ご参加いただければと思います。

建設業の後継者向けセミナー

セミナー講座内容

第1講座

跡継ぎが取るべき今後の取り組みについて

採用や育成方法、評価制度などの組織の改革、民間建築の売り上げの伸ばし方など、建設業の跡継ぎとして今から取り組むべき内容を詳細に解説いたします。



株式会社船井総合研究所
製造・建設支援本部 建設支援部
平川 慧

第2講座

跡継ぎとしての実際の取り組み内容

沖縄県の建設会社善太郎組の翁長良秀常務と、鹿児島県の橋口組で次期社長となる橋口宗一郎専務、埼玉県の中務店 田中将秀専務の3名にご登壇いただき、次期社長を目指すストーリーと会社の将来像について余すことなくお話いただきます。



株式会社善太郎組
取締役常務
翁長良秀氏



株式会社橋口組
専務取締役
橋口宗一郎氏



株式会社田中工務店
専務取締役
田中将秀氏

第3講座

明日から実践すべきこと

社長になるために、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
製造・建設支援本部 建設支援部
チーフコンサルタント 中村 康輔

全日程オンライン開催/PC・スマホで参加可能

2026年

3/23 (月)

3/25 (水)

3/27 (金)

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/138195>)

【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」と検索してご確認ください。

社内での立場や従業員との関係にお悩みの皆様へ

※本稿はご子息様（後継者様）にも必ずお見せください。

はじめまして。株式会社船井総合研究所の新谷健人と申します。

突然このようなご案内をお送りいたしますことご容赦ください。

本日は、「建設業の後継ぎとしてまず何からすべきか」と葛藤する皆様へ、後継ぎとして従業員に認められるための「実績の作り方」をお伝えしたく筆を執りました。

採用や組織改革も不可欠ですが、後継者様が古参社員から認めてもらうために最も確実な方法は、民間建築で「数字」という目に見える実績を示すことです。本セミナーでは、実際にこの方法で自ら経営の柱を築いた後継者 3 名が、その体験談を詳しく公開いたします。

本セミナーで学べるポイント

- ・民間建築の伸ばし方など「今、後継者がすべきこと」
- ・次期社長 3 名による、実績を築き「周囲に認められた」実体験
- ・成功事例を自社に落とし込み、明日から実践するための具体策

詳細は同封の資料をぜひご一読ください。何卒よろしくお願ひ申し上げます。



株式会社船井総合研究所

製造・建設支援本部 建設支援部 新谷 健人