

講座	講座内容
第1講座	<p>建設業ならではの 新規事業・新サービスが当たる構造</p> <p>神田昌典氏による新規事業、新サービスの作り方を学びます。 建設業専門のコンサルタントの中嶋による、 建設業ならではの新規事業展開の成功事例と再現方法をご紹介します。</p> <p>アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役 神田 昌典氏 株式会社船井総合研究所 中嶋 翔一</p>
第2講座	<p>連続ヒットの裏側—事業開発で急成長する アスムコーポレーションの手法を徹底分析</p> <p>大規模修繕・公共工事など数々の新規事業を手掛け、 直近2年で年商2倍になった新規事業展開方法を神田昌典氏や中嶋が徹底分析します。</p> <p>株式会社アスムコーポレーション 代表取締役 山口 博城氏 アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役 神田 昌典氏 株式会社船井総合研究所 中嶋 翔一</p>
第3講座	<p>神田昌典による新規事業・新サービス作りの実践</p> <p>学ぶだけでなく、当講座内で新規事業の構想を練ります。 神田昌典氏が独自に構築したAIツールを使って、新規事業案を考えていきましょう。 実際に業績が上がる、生産性が上がるAIの活用方法を学びます。</p> <p>アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役 神田 昌典氏</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>本日の総括と明日から取り組むべき具体的な行動を一緒に考えていきます。</p> <p>アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役 神田 昌典氏 株式会社船井総合研究所 中嶋 翔一 株式会社船井総合研究所 小梢 健二</p>

建設業界 社長・経営幹部の複数参加推奨

AI×新規事業 業績UP

会社に合った
成功確率の高い
新規事業を発見



AI×新サービス作り
メイン講師

アルマ・クリエイション株式会社
代表取締役 神田 昌典氏

長年に渡り、多くの企業に成果をもたらし続けるトップ
マーケター。
AI活用や新規事業構築においても造詣が深く、その
企業に合った新サービスを提案し続けている。



AI×新規事業
成功事例

株式会社アスムコーポレーション
代表取締役 山口 博城氏

2019年7月に福岡市内で創業。創業当初は住宅塗
装販売事業のみに特化していたものの、大規模修繕・
公共工事など数々の新規事業を手掛け、5年で年商
6倍と急成長しています。

開催日時 東京会場 **2026年 4月9日 木** 13:00～16:30 (受付開始:開始時刻30分前～)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日 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。

受講料 一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138923>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「138923」をご入力検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

その場で新規事業案を作るセミナー

神田昌典×AI活用-新規事業が連続ヒットする建設会社の発想法

お問い合わせNo.S138923

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

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[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 138923



建設業向け、こんなお悩みありませんか？

資材高騰と価格転嫁が追い付かず、収益性に苦戦。高収益の事業モデルをみつけて利益を増やしたい。

人情より安さ、絆より効率。昔の恩は相見積もりに負けることも。地域を守る誇りと増え続ける負担の板挟みになっている。

2025年問題や人口減も切実だと感じている。今の事業領域では将来が不安だ。

今回のセミナーで得られること 新規事業を展開して売上と利益を同時に伸ばすAIを活用するからこそできる手法です！

神田 昌典 氏によるAIを活用した新サービスづくり



トップマーケッターであり、AIにも非常に見識のある神田昌典氏が独自にAIツールを開発。そのAIツールも活用しながら、自社にあった新規事業をセミナー内で考えます。

株式会社アスムコーポレーション 新規事業展開を分析



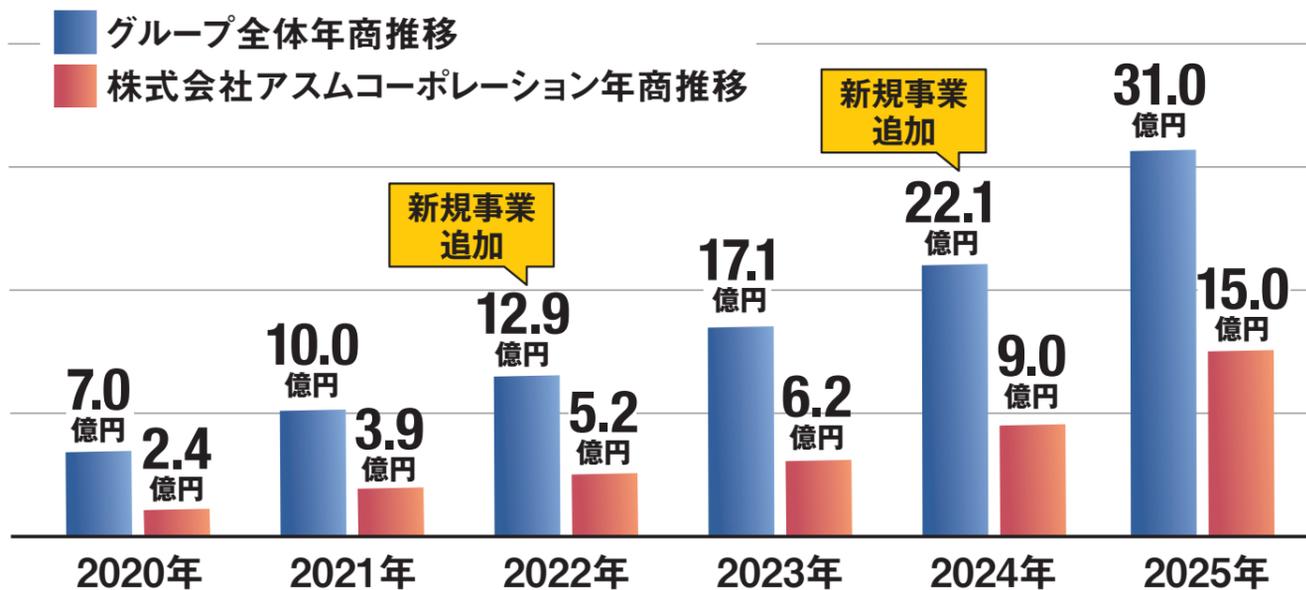
大規模修繕・公共工事など数々の新規事業を手掛け、5年で年商6倍となっています。株式会社アスムコーポレーションの新規事業展開の手法を徹底分析します。

建設業専門のコンサルタント 中嶋が実践方法を紹介



船井総合研究所の建設業のコンサルティングは数十年の歴史があります。建設業の新規事業の展開も多く関わり、培った成功事例と実践をお伝えします。

ゲスト企業:グループ全体および株式会社アスムコーポレーションの実績



※株式会社アスムコーポレーション2025年のみ、着地見込み数字を記載

ゲスト企業3つの特徴

事業展開で5年で6倍

新規事業の公共工事はAIを活用して受注効率を高めている

新規事業を加速させるためのM&Aの実施

「新規事業の構想力を身に着ける」「成功企業の具体策を知る」
「AIを活用して新規事業案を作る」

ぜひ、セミナーにご参加ください！

