

ICT施工業績アップセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	人手不足時代に、生き残る建設会社の条件 本講座では、人口減少時代においても業績を伸ばし続ける建設会社の共通点と、ICT施工が利益体質の構築や企業競争力の強化にどのように寄与するのかを、時流予測とともに解説します。 ・「ICT＝義務化」の時代へ。単なる対応ではなく、利益に変える会社の違い。 株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 チーフコンサルタント 松村 健人
第2講座	ICTは会社の未来をどこまで変えるのか？ 測量から三次元データ作成、ICT施工、出来形管理までを一気通貫で内製化。本講座では、ICT導入を決断した背景にあった経営課題と、導入後に起きた売上・利益・工事評価・採用・企業ブランディングの変化について、実体験をもとに解説。また、なぜ今ICTに取り組むべきなのか、そして多くの企業が踏み出せない理由をどのように乗り越えたのかを、経営者の視点から解説します。 株式会社富洋組 代表取締役 近藤 雅幸 氏
第3講座	文系出身・未経験からICTの中核を担う人材が育つ会社とは？ ICTは専門知識が必要な分野と思われがちですが、株式会社富洋組では文系出身・未経験からICTの中核を担う人材が育っています。本講座では、建設会社を志望した理由からICTに挑戦した経緯、未経験からスキルを身につけたプロセス、そして一気通貫の内製化がもたらした現場・組織・採用への効果について、実務者の視点で解説します。 株式会社富洋組 田畑 みのり 氏
第4講座	本日のまとめ 本日のセミナーの内容、今後のICT施工導入に向け、セミナーの内容を即実践いただくために必要なことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージャー 伊藤 遥己

開催概要

開催日時

東京会場

2026年

6月17日(水)

14:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

大阪会場

2026年

6月24日(水)

14:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階
JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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もございます。

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。

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600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×ンバース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/140676 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「140676」をご入力し検索ください。

【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)
 ※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。



2代目建設会社の社長が

ICT施工と人材育成で

業績10倍にした

代表交代後、10年間の秘話とは

父から子へ代表交代。倒産寸前だった建設会社は、**コロナ禍で、ICT施工に活路を見出し思い切った投資と、人材採用を実行。**
 その結果、売上は10倍に成長し借入も返済。
ICT内製化100%を武器に競合他社を突き放す。
今では国立大学の新卒採用ができる企業へと変革した。
皆さん、ICTやってるつもりになっていませんか？

株式会社富洋組
代表取締役
近藤 雅幸 氏

「久しぶりにビビっときました…」

本レポート執筆:株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 チーフコンサルタント 松村 健人

皆様の会社の将来が大きく変わるかもしれない…是非読んでほしい経営レポート。続きは中面へ

ICT施工業績アップセミナー



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

お問い合わせNo. **S140676**



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。) → **140676**

まえがき

はじめまして。

株式会社船井総合研究所の松村と申します。

「土木業界で元気の良い会社は無いのか…」

当時私は、100社以上の中堅・中小建設会社取材してきました。

その中で、圧倒的な存在感を放っていた企業があります。

それが、株式会社富洋組 代表取締役 近藤雅幸氏との出会いでした。

私は前職、発注者側としていわゆるスーパーゼネコンとも

関わってきましたが、その中で共通していたのは、ある言葉です。

「今、ICTで最も勢いがある中小企業はどこか？」

複数の関係者が口を揃えて挙げたのが、株式会社富洋組でした。

興味を持った私は、国土交通省が公開しているICTアドバイザー名簿を確認しに行きました。

そこで目に飛び込んできたのは――

・3次元測量

・3次元設計

・ICT建設機械による施工

・3次元出来形管理

・BIM/CIMの全5分野にチェックが入った1名の技術者の存在。

しかも、その方は**女性技術者**でした。

「なぜ地方の中小企業が、ここまでICTを使いこなしているのか？」

「なぜ人材が育ち、会社が成長しているのか？」その答えを知ったとき、

“**これからの建設会社の勝ち方**”が見えてきました。

中小企業でここまでやっている!「これは普通と違うぞ」何かを感じました。

”**ビビっとくる、勘が働く**”とはまさにこのことです。

早速オンラインで少しでも話を聞かせていただきましたが、

開始5分で決意しました。

「この社長の話は直接聞きに行きたい」

私は対面を懇願し、すぐに三重県へ飛び、

直接、近藤氏のお話を聞かせていただきました。すると…

近藤氏の口からお聞きした内容は衝撃の連続で、

●倒産寸前企業の2代目として就任

●コロナ禍の中でICT施工への思い切った設備投資を決断

●補助金を活用した投資戦略

●測量～3次元データ～ICT施工～出来形管理を一気通貫

●文系学部や女性などがICTで大活躍

●地方地場ゼネコンだが国立大卒を採用

●企業ブランディングの確立

●ICTは「導入して終わり」ではない、“どう使い切るか”という戦略

●元ICTアドバイザーとして培った“失敗しない導入ロードマップ”

それは、**単純明快で爽快なV字回復ストーリー**。

昔からの経営哲学と本質は似ているかもしれませんが、

今の時代には今の時代にあったやり方がある、

“次世代経営術” 思わずそんな言葉が浮かんできました。

前置きが長くなりました。それでは続きをお読みください。

※次ページからの内容はインタビュー時をできる限り、リアルにまとめたレポートです。

そのため、多少、語弊を招く表現があるかもしれませんがご容赦ください。



株式会社船井総合研究所
公共インフラ支援部 チーフコンサルタント

松村 健人

倒産寸前だった土木会社を、数年でV字回復し、

10年で 売上10倍を達成 2代目敏腕社長の 次世代経営術

【プロフィール】
大手ゼネコンの現場で経験を積み、2001年株式会社富洋組入社。
2012年に父から代表取締役を承継。
当時は倒産の危機にあり、売上高は低迷、社員も4名まで減少。
2017年からICT施工に興味を持ち、2021年に本格的に活用を決意。
2025年7月時、売上10億円を達成。社員数23名
(うち20代以下が7名)



株式会社富洋組
代表取締役社長
近藤 雅幸 氏

はじめまして。株式会社富洋組の近藤と申します。

「業績10倍」と大きな成果で紹介していただきましたが、

私は**自分を優秀な経営者だと思いません。**

ただ、昔から人と違ったモノの見方、逆張りの発想をすることが多く、
人の言うことを鵜呑みにせず、何でも自分で試してみて納得するタイプです。

ICT施工への投資も、「やるかやらないか」ではなく
「やりたい」「必ずICTの時代が来る」という決断でした。

ここ数年私が実施してきたことを振り返っても、**今の時代にあった
ことを着実に実施してきただけ、**だと思っています。

今日はそんな私の経験を話したいと思います。

倒産寸前の会社を引き継いだ2代目社長の決断

父から会社を引き継いだとき、正直なところ経営は苦しい状態でした。
売上は低迷、右も左もわからないなか無我夢中でした。

地方の建設会社でよくある

「現状維持でなんとかやっている」状態です。

そんなとき私の心に浮かんできたのは、

「何か手を打たないと、このままではまずい…」

ただ、手を打つといってもお金をかける余裕はありません。

そこで私が着目したのが、当時国土交通省が推進していた「ICT施工」でした。

コロナ禍に「思い切ったICT投資」を決断した理由

コロナ禍で世の中が自粛ムードの中、私はICT施工への本格投資を決めました。
周りから見れば「なぜこのタイミングで？」と思われたかもしれません。

しかし、私の考えは逆でした。

「ピンチのときこそ、他社が動けないうちに先手を打つ」

自粛・縮小ムードの中でも公共工事は止まらない。

そしてICT化は国が推進している方向性だ。

ならば今が参入のチャンスだと確信しました。

「補助金制度」を活用し、初期投資を最小限に抑えながら

まずは点群測量、3次元データ作成からスモールスタートを切りました。

機材をすべて自社で持つのではなく、

まずできることから始め、段階的に内製化を広げていきました。



文系・未経験からICT中核人材へ——



田畑みのり主任の場合

株式会社富洋組 DX推進部 主任

田畑 みのり 氏

【プロフィール】

三重県度会郡出身。文系出身・建設業未経験で入社。
当初はPCすら慣れていない状態だったが、段階的な育成とOJTにより、測量からデータ作成・ICT施工・出来形管理まで一通貫でこなせる中核人材に成長。
現在は後輩の育成も担い、外注先へのICT指導もできるレベルに。女性がICTで活躍する会社のシンボリック存在。

田畑さんが入社した当初、ICTどころか建設の「け」の字も知らなかった。
それでも今では、「田畑さんがいれば、なんでもできる」と言われる存在になりました。

秘訣は「**育成マニュアルと段階的なステップ**」です。
最初からすべてをやらせるのではなく、測量→データ作成→施工管理の順番で習得させる。
そして「わからなかったら聞ける」環境と、失敗を許容する文化が大切でした。



今では一人で何でもこなします



ICTは若手中心。育成も担当!

●国立大学の新卒採用に成功——ICTが企業ブランドを変えた

ICT施工に本格的に取り組むようになってから、採用環境が劇的に変わりました。
以前は求人を出しても応募が少なかった。

しかし今では、**国立大学の新卒学生から応募が来る**会社になりました。
理由は明確です。

「この会社はICTを本気でやっている」という評判が広まったからです。
建設業を志望する学生の中には、「最新技術に触れたい」
「デジタルで建設現場を変えたい」という若者が増えています。
そういった優秀な人材が、自然と集まってくるようになりました。

また、**女性がICTの中核として活躍している**という実績が、
さらに多様な人材の応募につながっています。

こちらの内容は机上の空論ではなく、
実際に効果があつた実践レベルの施策です。

**明日から使える超実践的ノウハウのすべてが
本セミナーで公開**されます。

そのためぜひ今回は皆様にご参加いただきたいと思います。

想像してみてください。

もし**着実に業績が上がる経営ロードマップが手に
入ったら会社の未来はどう変わる**でしょうか。

きっと、今抱えているお悩みの大部分が解決し、

今後の方向性もはっきり見えてくるのではないのでしょうか。

そんな可能性を秘めたセミナーを、

**2026年6月17日(水)東京
2026年6月24日(水)大阪
の2日間**で開催させていただきます。

参加費用はわずか、

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 1名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / 1名様です。

これがどれだけの価値を秘めているかお分かりかと思います。

ぜひ、今すぐスケジュールにご記入いただき、
申し込ただけですと幸いです。

皆さまとお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
公共インフラ支援部 チーフコンサルタント

松村 健人



お申し込み方法



OPEN!

本セミナーは当社ホームページより
お申し込みいただけます!

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

