

「地方は厳しい」を言い訳にしてきた

地場ゼネコンが

手遅れになる前に着手すべき

5つの取り組み

倉庫工場建築

医院クリニック建築

技術者採用

建設DX・AI

アパート建築

主催

10年後も存続したい地場ゼネコンが今すぐ取り組むべきこと5選（お問い合わせNo. S141102）

 サステナブルな成長を志す
Funai Soken

開催
日程

2026年6月17日（水）
2026年6月26日（金）

お申し込みはこちら

時間

10:00～12:00

13:00～15:00

オンライン開催



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 [<https://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓にお問い合わせNo. 「141102」を入力ください）



最近、全国のお付き合い先のゼネコンの経営者様から、
このようなご相談をいただく機会が本当に増えました。

「この先、建設業界はどうなるのか。正直、不安が拭えない」

「ナフサショックなど予期せぬ事態にも耐えうる安定した会社作りをしたい」

「今の経営状態のままでは、後継者に自信を持って会社を継がせられない」

そう漏らされる背景には、
止まらぬ人口減少、深刻な採用難、そして利益を圧迫し続ける資材高騰があるかと思います。
経営者として、悩みは尽きないはずです。

しかし、お話を伺う中で、皆様が決まって最後におっしゃる言葉があります。

**「先代から引き継いできたこの会社を
なんとかこの地域で存続させたい」**

その強い想いに応えたい一心で、
船井総合研究所がお付き合いする全国の「元気な地場ゼネコン100社」が、
一体何を変え、何に取り組んでいるのかを徹底的に分析しました。

彼らに共通していたのは、
**「地方は厳しい」という言葉を言い訳にせず、
手遅れになる前に、新しい取り組みにチャレンジしていたことです。**

彼らが行っている内容は、どれも驚くほどシンプルで、かつ本質的です。

- 公共工事や紹介依存から脱却し、工場倉庫や医療施設などの**民間受注を伸ばす取り組み**
- 「人が来ない」と嘆く前に着手した、施工管理など**技術者が集まる採用活動の見直し**
- 中小企業でも取り組める**AIツールの導入やDXの取り組みによる生産性向上**

「今のやり方のままで10年後も 社員とその家族を守れるのか」

もし少しでも胸をよぎるものがあるならば、
彼らの実践した「答え」を覗いてみてください。

本セミナーでは、これら100社の成功事例を凝縮し、

「今すぐ取り組むべき5つの取り組み」

を**わずか2時間**でお伝えします。

この1日が、皆様の会社の未来を切り拓く大きなヒントになる。私はそう確信しています。

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。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部
小屋敷 侑太郎

取り組み
1つ目

倉庫工場建築事業

◎今すぐ取り組むべき理由

- ・地方商圏でも月10件の安定した問い合わせ獲得が可能
- ・メーカー連携により監督不足でも取り組み可能
- ・法人営業が初めてでも大丈夫、営業の成功事例を多数紹介
- ・単価2億円の高単価受注ビジネス
- ・全国で約30社の建設会社取り組み業績向上に成功

▼倉庫工場に専門特化したWebサイト



▼倉庫工場を建築する業種、業績を絞ったリストに送付している冊子型DM



一足先に倉庫工場建築に取り組む会社の声

兵庫県

事業立ち上げから1年半で
10棟13億円の契約達成!!



坂上建設 株式会社
代表取締役社長
坂上 功治 氏



※専門サイトと法人向けダイレクトメール

奈良県

現場監督が不足の中でも
2年間で16億円の受注獲得



株式会社崎山組
代表取締役
崎山 和之 氏



※専門サイトと工場倉庫の営業パンフレット

秋田県

システム建築の活用で
1年半で6棟12億円受注!!



株式会社シバ建設工業
代表取締役
渋谷 守寿 氏



※無料相談会も開催して安定集客を実現

千葉県

販促開始わずか1年で
倉庫工場9億受注獲得!!



万葉建設 株式会社
代表取締役
佐々木 俊一 氏

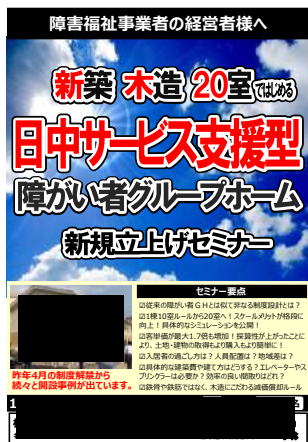


※メーカー連携して大空間も実現

医院建築・介護福祉建築

◎今すぐ取り組むべき理由

- ・ 地方商圏でも医療介護福祉のニーズは高いので安定した問い合わせ獲得が可能
- ・ 不況にも強いビジネスなので第2の事業柱としてオススメ
- ・ 全国の成功事例を基にした営業資料（事業収支等）があるので誰でも営業可能
- ・ 単価0.5～3.0億円の高単価受注ビジネス
- ・ 全国で約40社の建設会社が取り組み業績向上に成功

[illegible]

一足先に医療介護福祉建築に取り組む会社の声

愛知県

リピートや紹介案件が多く
年間10億円の安定受注を実現



愛知県

アパマンに代わる土地活用 として地主・投資家に提案



**千葉県 事業提案が出来るので
価格競争にならないのが魅力**



**福岡県 地域からも応援される
事業であると実感しています**



※地元の運営事業者向けイベントの様子

取り組み
3つ目

投資家向け 木造アパート 建築

◎今すぐ取り組むべき理由

- ・急拡大する投資家マーケットを攻めて毎月安定した問い合わせ獲得が可能
- ・実は他社がまだ気付いていない競合が少ないマーケット
- ・アパート営業未経験の会社でも問題なし、営業方法の成功事例をご紹介
- ・単価1億円前後なので取り組みやすい規模感・価格帯



一足先に木造アパート建築に取り組む会社の声

兵庫県

投資家のリピート相談が多く
年間13億円の受注達成!!



グリーンホームアドバンス株式会社
代表取締役
芝本 雅彦 氏



←契約のほとんどは
単身世帯向け木造2~3階建て

千葉県

販促開始たった6か月で
2棟2.0億円の受注見込み!!



御園建設 株式会社
代表取締役
秋葉 幸男 氏



岡山県

不動産会社営業を徹底し
初年度3.5億円の受注獲得!!



株式会社トータルホーム
代表取締役
高橋 茂樹 氏



大阪府

サイト立ち上げ3か月で
20件以上の問い合わせ獲得!!



株式会社エイワハウジング
代表取締役
矢野 永知 氏



技術者採用

◎今すぐ取り組むべき理由

- ・ 地方商圏でも即戦力の施工管理や設計が安定的に採用 ※条件あり
- ・ 超人手不足時代が来る前に採用の仕組みを整備
- ・ すでに全国で約30社の建設会社が取組み採用数アップの実績



建設DX・AI

◎今すぐ取り組むべき理由

- ・ 人手不足が進んでも、AI・DXを活用し少人数で現場を回せる体制が可能
- ・ 日報、見積、写真整理などの負担を減らし、現場の生産性を上げることが可能
- ・ 商談の進捗情報の情報を繋ぎ、全体最適の経営に近づける方法を紹介

▼顧客・商談情報を一元管理化



▼売上実績を見える化



▼画像生成AIを使ったパースの高精度化



【おわりに】

最後までお読みいただきありがとうございます。

資材価格の高騰など、ますます将来に不安を感じていらっしゃる方も多いのではないのでしょうか。

「もしも」が起きてから慌てないために、今からできる準備があります。

まずはこの5つの取り組みから検討を始めてみませんか。

2時間という短い時間で一挙にお伝えします。ぜひお気軽にご参加ください。

10年後も存続したい地場ゼネコンが今すぐ取り組むべきこと5選

第1講座

地場ゼネコンが今後も生き残るためには

「市場縮小・採用難・資材高騰」の3重苦に悩まされる地場ゼネコンが今後も生き残るために必要な考え方と取り組み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
マネージング・ディレクター
小屋敷侑太郎

第2講座

倉庫・工場建築

成功事例続出！システム建築を用いて、年間10億円の受注を実現する方法とは。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
平川慧

第3講座

医院クリニック・介護福祉建築

脱・紹介受注！地場ゼネコンがクリニックや介護施設を特命受注する方法と成功事例のご紹介。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
西内太一

第4講座

木造アパート建築

実は成長マーケットの木造アパート建築事業。大手ハウスメーカーではなく、地場ゼネコンだからこそ受注できる方法と成功事例をご紹介。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
河村潤平

第5講座

技術者採用

地方商圏でも施工管理や設計士を採用する戦略と方法とは。



株式会社船井総合研究所
製造業支援部
金子はな

第6講座

建設AI・DX

人材不足時代において生産性アップは必要不可欠！地場ゼネコンに最適な建設AI・DXの活用方法について。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
石川結愛

第7講座

まとめ講座

本日の講座内容をもとに、貴社が明日から実践していくためのポイントとステップについて解説いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
マネージング・ディレクター
小屋敷侑太郎

開催日時

2026年	6月17日	水	10:00～12:00
2026年	6月17日	水	13:00～15:00
2026年	6月26日	金	10:00～12:00
2026年	6月26日	金	13:00～15:00

開催場所

オンライン開催

(ログイン開始：開始時間30分前～)

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

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141102> からどうぞ。

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。

