

セミナー開催概要

開催日時

2026年

8月12日(水) 15日(土) 17日(月)

全日程：13:00～15:00

※ログイン開始は開催時刻の30分前から

開催場所

オンライン開催

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

税込11,000円

(税抜10,000円) / 1名様

会員
価格

税込8,800円

(税抜8,000円) / 1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。

セミナー講演内容

第1講座

見積りを増やすための 取り組み実践事例

本講座では、条件の悪い工事や現場を埋めるためだけの現場や仕事ではなく、自社にとって高利益でメリットのある現場を増やすための取り組みや実践事例について解説いたします。営業の仕組み化で見積り案件を増加させることで自社が主導権をもって仕事を選べるようになります。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 下田陸斗



第2講座

増えた案件を利益に変える 営業体制の作り方

本講座では、現場作業と並行しながらでも無理なく実践できる、成約率を高める営業フローを解説します。お客様に選ばれる提案の工夫や、ツールを活用して「追客の取りこぼし」を防ぐ仕組みなど、案件を確実に利益に変えるための体制づくりを大公開します。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 藤野朝光



第3講座

まとめ講座

第1・2講座を踏まえて貴社がまず、何から取り組むべきか。効率的に企業を成長させる方法と、成功事例の特徴をお話させていただきます。

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 石川麟太郎



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/143332>

船井総研ホームページ 右上検索マークに「143332」をご入力し検索ください。

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」と検索してご確認ください。※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。



解体 100 月 集める仕組みづくり

案件を件

仕事はあるが価格競争に巻き込まれ値下げ工事ばかり…

既存案件に依存していて、新規開拓の営業担当がない…

ホームページを作ったけど問い合わせがほとんどない…

自社で確実に利益を残すための手法を公開

主催

解体工事の元請け見積り案件増加セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

お問い合わせNo. S143332

オンライン開催



143332

利益を最大化する 受注・営業の仕組みを 今こそ構築しませんか？



単発の受注や紹介頼みから脱却し、**安定的に利益を生み出す経営体質へ**

安定的に
問い合わせが集まる



専門性・権威性・有用性を
アピールしたホームページを
中心としたデジタル施策で
問い合わせを安定化

価格競争から
脱却できる



適正な価格で受注できる
仕組みをつくり、
利益率を改善

営業の風人化を
解消できる



再現性のある営業フローと
追客管理で、誰がやっても
成果が出る体制へ

元請・法人案件が
増える



元請や法人から直接
依頼がくる営業活動で
安定した受注基盤を構築

実際に成果を出した**解体会社**の**成功事例**を一部ご紹介！

事例1 大阪府/従業員40名/C社

月間問い合わせ数

20件 → **100件** **5倍!**

事例2 兵庫県/従業員8名/O社

WEB経由受注件数

年間5件 → **50件** **10倍!**

事例3 三重県/従業員5名/P社

月間売上

1,500万円 → **6,000万円** **4倍!**

事例4 岡山県/従業員5名/A社

粗利

15% → **30%**

成功企業に**共通する3つのポイント!**

1 集客の仕組み化



Webを中心とした
デジタル施策で
問い合わせを安定化し、
集客の仕組みを構築。

2 営業プロセスの標準化



追客管理の徹底と
営業フローの標準化で、
受注率を高める

3 利益を残す提案力の強化



適正価格で選ばれる
提案力を高め、
利益率の高い受注を実現

その具体的な方法を**本セミナーで公開**します！

解体工事の問い合わせを増やし、利益率を高める仕組みを**本セミナーで余すことなくお伝え**します！

POINT
1

月100件以上の問い合わせを獲得する
WEB集客の仕組み



専門性・権威性・有用性をアピールした
ホームページを中心としたデジタル施策で
問い合わせを継続的に獲得する方法を
お伝えします。

POINT
2

解体比較サイトに依存しない
集客モデルの作り方



紹介サイトに頼らず、自社で見積案件を集める
仕組みを構築し、集客コストを大幅に削減する
方法を解説します。

POINT
3

問い合わせを受注に変える
追客管理の仕組み



見積提出後の追客漏れを防ぎ、受注率を高める
ための具体的な追客管理方法を学べます。

POINT
4

社長依存から脱却する
営業体制構築法



属人化した営業から脱却し、営業担当が育ち、
組織として成果を出す体制づくりを解説します。

POINT
5

元請案件を増やす
法人営業の実践ノウハウ



建設会社・不動産会社・ハウスメーカーなど、
法人からの直接受注を増やす営業テクニックを
具体的にお伝えします。

POINT
6

実際に成果を出した
成功企業の事例を大公開



実際に成果を上げた解体会社の取り組みや
数値をもとに、再現性の高い成功法則を
学べます。

講座内容

第1講座

見積りを増やすための
取り組み実践事例

- ・営業の仕組み化で見積り案件を増加させる方法
- ・自社が主導権をもって仕事を運べる体制づくり
- ・高利益でメリットのある現場を増やすための実践事例



第2講座

増えた案件を利益に変える
営業体制の作り方

- ・現場作業と並行しながらできる営業フローの構築方法
- ・「追客の取りこぼし」を防ぐ仕組みとツール活用法
- ・案件を確実に利益に変えるための体制づくり



第3講座

まとめ講座

- ・これまでの講座のまとめ
- ・成功企業の共通点
- ・明日から取り組むべきこと



このような皆様におすすめします

問い合わせを
安定させたい



価格競争から
脱却したい



高利益案件を
増やしたい



営業を仕組み化し、
組織を強くしたい



元請・法人案件を
もっと増やしたい



将来に向けて
安定した経営基盤を
築きたい

