

業界変革をリードする、業界随一のビルメンテナンス経営者向け勉強会

ビルメンテナンス経営研究会 ご案内



サステナグロースカンパニーをもって。

Funai Soken

私たちは「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、
現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理念に基づくコンサルティングを行っています。
また、社会的価値の高い「サステナブルグロースカンパニー」を多く創造することをミッションとし、
企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施しています。
現場に密着した実践的コンサルティング活動は、様々な業種・業界から高い評価を得ています



1970.3.6

- 株式会社日本マーケティングセンター
■ （現・株式会社船井総研ホールディングス）を設立。
■ 企業経営の総合診断を主業務とする。

1988

- コンサルティング業界で初めて、
■ 大阪証券取引所第2部市場特別指定銘柄（新2部）上場

2005

- 東京・大阪両証券取引所第1部市場に指定替え

2020

- 創業50周年を迎える。

2024

- 東京ミッドタウン八重洲にオフィス移転（4月）

船井総研グループ 東京本社 サステナブルグローススクエア 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35F
TEL：03-4356-0271（代表）

船井総研グループ 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
TEL：06-6232-0271（代表）



創業者
船井幸雄



代表取締役社長
真貝 大介

ビルメンテナンス経営研究会は、船井総研が主催する
ビルメンテナンス企業の経営者向けの
継続的な**会員制勉強会**です。下記の様な企業様をご参加されています。

- 全国の業績アップに意欲的な
ビルメンテナンス業界の経営者が参加
- 規模は問わず、年商3～100億円と
幅広い事業規模の企業様が参加





VISION

ビルメンテナンス業界の持続可能な発展と革新を促進することを通じて、
経営者および事業者が直面する現代の課題に対応し、
業界全体の成長・発展を図る。



MISSION

ビルメンテナンス業界をリードする、
知識共有とネットワーキングのプラットフォームとして確立する。

最新のトレンドと実践的な戦略を統合し、全ての事業者が成長し、
業界全体が進化するための基盤を提供する。

ビルメン業界の 最新事例や情報

持続的な経営にチャレンジした先進企業の最新事例を知り、さらに解説講座で得る情報を貴社の取組みに活かしていただけます。

全国の経営者 と互いに情報交換 しあえる環境

普段、なかなか接点を持ちにくい企業様や、話しづらい経営の悩みやアイデアを、互いに気軽に情報交換できる環境をご提供いたします。

船井総研作成 ツールデータや 過去研究会資料

船井総研がこれまで提供してきたツールデータや、過去開催された研究会資料を、研究会データベースにてご提供いたします。

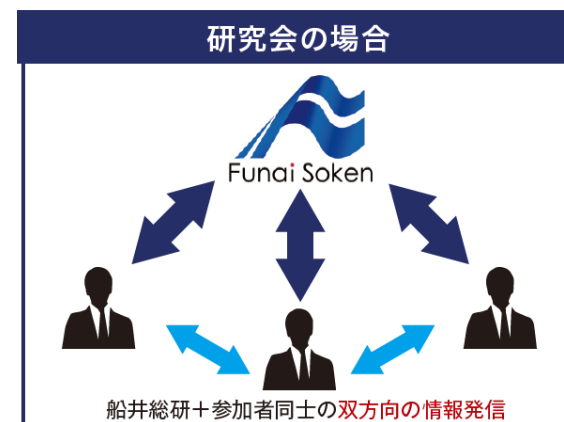
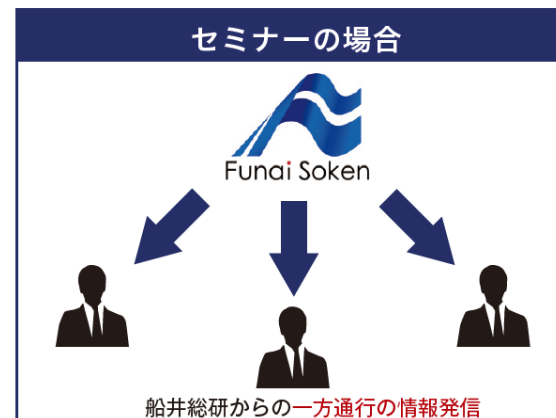
単発型のセミナーでは、

参加直後はやる気が出るものの、その後、日常業務に忙殺されて取り組めなかったり、忘れてしまうことがありますか？

継続型の研究会では、

定期的なインプット・アウトプットにより、高いモチベーションの維持が可能です。同業の経営者やコンサルタントとのディスカッションやアドバイスがあるため、自社だけで取り組みを進める場合と比べ、短期間で確実に業績アップすることが可能です。

また、研究会は師と友づくりの場としてご活用いただけます。



『研究会』と『月次支援』の相乗効果

月次支援で学びを実践し、PDCAを推進しつつ、経営研究会に向けた棚卸とアウトプットを行います。
経営研究会と月次支援が両輪となった補完関係をもち、業績アップ実現に貢献します。





受講型の講座

第1講座

船井総研による成功事例共有

伸びている会社実践している最新の業績アップ事例をピックアップ
船井総研のコンサルタントが分かりやすくお伝えします。

第2講座

モデル企業によるゲスト講演

業界内で業績を上げているモデル企業や、周辺業界のモデル企業等をお呼びして、成功の肝をご講演いただきます。



出席者さま 参加型の講座

第3講座

情報交換会

コンサルタントがコーディネーターを務め、研究会ご参加の経営者の皆様間で情報交換をします。個別の課題にもアドバイスします。

『脱・現場スタッフ不足に向けて！』 明日から成果が出る、Web媒体を中心とした マルチチャネル採用の具体的手法について

講師：株式会社 東海ビルメンテナンス
管理部 人事部 次長 大津 隼人 氏



神奈川県内で業績トップクラスのビルメンテナンス企業
売上規模90億円規模、従業員数約3,000名を有する
独立系・総合型ビルメンテナンス企業。

ハローワークやチラシ折込等の**従来の手法**だけでなく、
Web媒体やスカウトサービスなど**求める職種や地域に**
応じて複数の手法を活用し、積極的に採用戦略に取り組む。



「相談しづらかった」お悩みを気軽に相談できる環境

研究会は全国のビルメンテナンス業界の経営者が参加されるため、当日は会員同士での情報交換の時間を設けております。

来場型での開催の場合は、研究会後に懇親会を開催することもあり、普段接点を持つことのできないビルメンテナンス業界の経営者とより深くお話することができるため、相互交流を深めることができます。社員にはもちろん、近隣のビルメンテナンス業界の経営者には相談しづらく不安に感じていたことなど、お気軽に相談できる環境を整えております。

また、「客観的な第三者のプロの視点」から「業界の現状把握」が可能になるため、これからのビルメンテナンス業界の方向性が明確になります。

※毎例会事前提出物がございます

1. 自分の取り組みを客観的に振り返る
2. 自分の未来の行動力を高める
3. より深い情報共有に繋がる

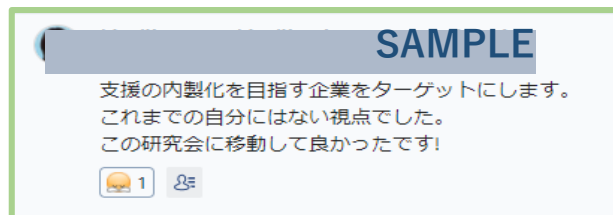
しっかり記入できる人が
成果を出していらっしゃいます！

1 専門コンサルタントによる 30分Zoomコンサルティング

勉強会にご参加いただいて学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、毎月1回 30分お電話でどんな内容でも自由に相談できる日を設定させていただきます。（完全予約制）

3 会員様同士が繋がるコミュニケーションツール Chatwork

聞きたいときに聞きたい情報が手に入る「会員限定 Chatwork」例会のない時も会員同士しか見ることができないChatworkページで様々な情報が行き来しています。「こんなときどうしていますか？」など、Chatworkを通じて、聞きたいときに聞きたい情報を聞くことができます。



2 セミナー特別価格

船井総研では1年間に約1,000件のセミナーを開催しており、これらのセミナーに会員価格が適用され、一般料金の平均20%オフでご参加いただけます。業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください！
入会期間中、ご入会者ご本人のお申し込みに適用となります。研究会会員限定で開催するセミナーにもご参加いただけます。

4 動画プラットフォームサービス 社長ゼミ

例会動画をライブラリ化した動画プラットフォームサービスです。下記のような時にご活用ください。

- ・例会講座の再確認として
- ・例会欠席時の別日受講として
- ・経営課題別、シーン別の課題解決ノウハウとして

パソコン、スマホ、タブレットからご視聴可能です。お忙しい方でもより視聴しやすくなっております。

5 経営情報サービス 社長online

社長onlineは経営者に特化した船井総研プロデュースのWEBメディアです。船井総研独自で作成する経営者向けコンテンツで経営に気づきを提供し、ニュースや記事に対して有識者やコンサルタントのコメントで、多角的にニュースや記事を理解できます。最先端の経済ビジネスが学べるNewsPicksと提携し、研究会会員様は、付帯サービスとしてNewsPicks有料版も利用可能です。

※NewsPicksは、会員数が924万人(2024年1月)のソーシャル経済メディアです。
情報感度の高い経営者やビジネスマン等が利用しています。社長onlineの概要は[こちら](#)をご確認ください。



6 過去例会の講演動画・資料がいつでも閲覧可能 研究会データベース

会員サイト内研究会データベースでは、過去の研究会の講座テキストや動画の閲覧が可能です。研究会データベースを活用し、全国のビルメンテナンス業界の成功事例をオンラインで公開をしています。
パソコン・スマホ・タブレット、どの端末でも閲覧が可能です。



7

40,000社以上のデータをもとに、組織・財務の課題を解決！

経営品質向上クラウド！CEO SANBŌ

①財務診断 (CASHFLOW SANBŌ)

全82項目の診断項目にお答えいただくことで、
組織の財務を強化する（＝お金が貯まり続ける）
ためのアクションプラン”を導き出す、
財務戦略立案のための財務診断です。

<こんなお悩みがある方！>

- ・利益がでていないのに現金が貯まらない
- ・投資したいときに資金が用意できない
- ・自社の財務戦略が正しいか分からない

<診断済企業さまの声！>

- ・自社の財務状況で改善点が把握できる
- ・船井総研コンサルタントの無料財務相談サポートがあり、相談できる
- ・研究会に入会していれば何回診断しても無料なので、長期間の財務改善ツールとして利用できる

※入会期間中は何度でも受診無料

※研究会退会後はCEO SANBŌ利用契約の更新月より有料となります。

②組織力診断 (組織SANBŌ)

経営者と従業員の観点で組織の現状を見える化し、
業績アップを加速させる「組織イノベーション」の診断です。

<こんなお悩みがある方！>

- ・最近、離職率が高い傾向にある
- ・組織に対する不平・不満を言う社員が多い
- ・採用で求職者に訴求するポイントがない
- ・生産性を上げたい

<診断済企業さまの声！>

- ・従業員の組織に対する声を可視化できる
- ・船井総研から診断データを元にしたより詳しい支援をしてもらえる
- ・本来15万円（税抜き）を無料で利用できるからお得

【組織 SANBŌサイト】

https://lpsec.funaisoken.co.jp/hrd/sosiki_sanbo/

※入会期間（更新後を含む）のうち1年間は受診無料

※1回でも診断を実施した場合、実施した翌年の更新月より有料となります。

※診断後にご希望に応じて専門コンサルタントからの改善提案を受けることができます。

※入会期間中であればいつでもお申込み・診断無料です。

※当社提供サービスにつき別途のお申込みが必要となります。

▼詳細はこちら



モデル企業視察ツアー

1年に1回モデル企業視察ツアーとしてご提供しております。

「モデル企業視察ツアー」とは、船井総研の勉強法のひとつで、モデル企業を訪問し、そのビジネスモデルや業態運営体制などを

直接「見て」「触れて」「感じて」経営のヒントを発見する視察ツアーです。

実際に成功している企業を見て、成功のポイントを経営者から直接聞き

モデル企業の雰囲気を感じ、コンサルタントから実践のポイントを聞くことができます。

経営者にアッと驚いていただけるような視察を予定しております。

経営戦略セミナー

経営戦略セミナーは、船井総研を代表する伝統的なセミナーで

2023年には96回目を迎えました。「より良い未来に向けた戦略立案」

「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場としてご活用していただく経営者の方に主眼を置いたセミナーとなっております。

毎年6,000社以上のお客様が参加され、人脈の拡大や知見の深化に貢献する機会として多くの会員様に経営について考える充実と刺激のあるお時間をお届けしています。



開催約1ヶ月前にメールにて詳細をご案内いたします
会員サイトより出欠の有無をご連絡下さい

第1回 10月 4日(金) 13:00～16:30 会場：東京本社

第2回 11月15日(金) 13:00～16:30 会場：東京本社

通常例会

1月 3月 5月

船井流即時業績向上法を基に、最新の業績アップ事例を報告します。机上の空論ではなく、明日から実践できる具体的なノウハウ、手法が満載です。

経営戦略セミナー

8月

船井総研全社挙げての一大イベント、経営戦略セミナーに参加できます。豪華ゲスト陣を迎えて4日間開催。

モデル企業視察ツアー

9月

話題の成長企業を1日かけて視察するバスツアーです。普段見ることのできない企業の裏側を目の当たりにすることができます。幹部の育成にも最適です。

年末総会

11月

1年の振り返りを行うと共に、今後のビルメンテナンス業界をどう生きぬくか、どのようなビジネスモデルが時流になるのか予測し、来年取り組むべき施策を提言します。

入会金

55,000円 (税込)

年会費

33,000円 (税込)

【お支払い方法】
一括前納（振込）又は
毎月（6日）口座引落

追加
参加料について

- ・ 1名様目…………… 会費充当にてご参加
- ・ 2名様目以降… 1名様あたり33,000円（税込）

※基本的には経営者の方が対象となります。経営者ではなく同等の役職の方の場合はご相談下さい。

※モデル企業視察ツアーのご参加には別途費用が必要になります。

Q. 参加できない例会日程があるのですが…

例会開催後に、テキスト・議事録・講演動画を配信するため、当日の内容をご確認いただけます。
また、コンサルタントによる無料経営相談を実施しておりますので、ご参加いただけなかった例会の詳細内容をお伝えすることが可能です。代理参加を立てることも可能でございます。

Q. 例会に2名以上で出席することは可能？

1名あたり33,000円（税込）の追加料金で参加人数を増やすことができます。

Q. 途中退会は可能ですか？

ご入会后1年間は原則として退会は不可となります。その後は規程に基づきご連絡いただければ退会可能です。
お申し出がない限り、継続は自動更新となります

Q. 研究会と個別コンサルティングの違いは？

研究会ではビジネスモデルを現場で実践するためのノウハウや成功事例をお伝えしています。
個別コンサルティングでは、研究会でお伝えした内容の実行サポートを行っています。
スピード感を持って精度高くビジネスモデルを実践したい会員様は個別コンサルティングもご依頼いただいております。

Q. 情報交換会で事例を発表する事例が無いので聴くだけでもいいですか？

情報交換会とは話を聴くだけでなく、実践に繋げるのが目的の場です。次の3点を意識してご参加ください。

- ①発言することで自社の状況を客観的に整理する
- ②他社事例を自社に活かす方法を考える
- ③他社に向けてアウトプットすることで自分の未来の行動力を高める

その為、どんなに小さな事例（できたこと・できなかったこと）でもご提出をお願いいたします。

Q. 研究会参加のメリットを120%享受するには幾つかの条件があります。

その条件とは・・・？

A. 船井流「成功の3条件」を意識した参加姿勢

素直

- すべてをあるがままに受け容れること
- 自分の常識だけで否定せず、「そういうこともあるかもしれない」と受け止める態度
- 良いと思ったことはすぐに始めること（行動に移す素直さ）

プラス 発想

- 物事のプラスの面に目を向けること
- できない理由ではなく、できるやり方（実行するためにはどうしたらいいか）を思考すること

勉強 好き

- 知らないことを探求し、吸収する姿勢（知らないことを知ることが好きになること）
- 周りに起こる事象（出来事）を自分事として考えること
- 他人の経験から学べる人は成長できる



船井総研の創業者
船井 幸雄