

設備工事業 経営者ニュース NEWS

「人手不足で多忙!
現業を守るだけで精一杯!」
～そんな時の工事業経営のヒント～

人手不足を 解決する 攻めの経営!

人手不足はなぜ解決しないか?



特集記事は

注目の地域設備工事会社 **次ページ!**

「人手不足の時代だからこそ攻めの経営を!
素人若手・女性を活用して省エネビジネスを展開!」

株式会社 サカエ 代表取締役社長 溝口 達也 氏

静岡県に本社を置く創業46年の設備工事会社。
特定一社に売上の大半を依存する状況から攻めの経営に転じる。
新規営業経験ゼロから取り組み始めて1年半で44社の新規ルート開拓に成功。
人手不足時代、成長に悩む同業他社とは異なる会社経営を実践している注目の工事会社。

発行元



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

設備工事業 経営者セミナー

お問い合わせNo. S028817

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-1111 24時間
対応

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

●お申込みに関するお問い合わせ: 時田 ●内容に関するお問い合わせ: 釜谷

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

切迫する!設備工事業界の人手不足!

設備工事業界に訪れる“人手不足”の波

「人手不足時代」。技術を持つ人手が事業の根幹にある設備工事業において、この時代の流れは自社の存続・成長を大きく左右する問題となっています。そのような状況において、多くの設備工事業経営者の方々から聞かれる言葉は、このようなものです。

- ・ 仕事量は“そこそこ”ある
- ・ でも、今はとにかく現場スタッフ（職人や現場監督）が足りない…
- ・ まずは、不足している現場スタッフを増やしたい、
経験のある現場スタッフを雇いたい…
- ・ でも、現実にはなかなか集まらない、いない、採用できない…
- ・ 現場スタッフが足りないし、採用もできないので、現状で精一杯…

人手不足は“なぜ”解決しないのか？

多くの設備工事業経営者の方々が、目の前の仕事で手いっぱいになり、身動きが取れない状況になっています。状況を解決する為に、募集広告を出しても望む人は現れない状況。現状を脱せず時間ばかりが過ぎていってしまっています。どうやら、この状況を脱する為の一番の原因はそこではないようです。

《人手不足を脱せない設備工事会社の特徴》

- ・ 仕事の請け方が「待ち型」「請負型」「下請型」
- ・ 自社の技術が「ベテランの職人依存」。そもそも「若手不足」
- ・ 求める人材は即戦力。だから「採用できない」

人手不足を解決できる経営とは？

これらの点は、採用活動の問題だけではなく、自社の在り方、会社の経営の方向性の課題ともいえます。一方で、今までの流れを振り切り、新たな考え方で事業に取り組み、人を採用して育成し、自社を伸ばそうとしている設備工事会社もあります。

《人手不足時代でも成長する設備工事会社に取り組んでいること》

- ・ 営業活動を「攻め型」「提案型」に切り替え、「元請型」の受注体質にしている
- ・ そのために新規事業として「省エネ提案」に取り組み、
「営業の仕組み化」を活用し「女性活用」や「若手活用」に取り組んでいる
- ・ 社内を「脱職人依存」に転換し、「若手採用」「早期戦力化」に注力している
- ・ 守りの経営から「攻めの経営」へ転じている

業界の人手不足は更に進む!

そこから脱するには、業界の非常識に挑戦して
“攻めの経営”に舵を切ること!

“攻めの経営”に転換して花開く！

守りの経営では、設備工事業界が陥る人手不足は解決されません。仕事が溢れる中で敢えて新しい事業に取り組み、自社の収益構造を変え、積極採用へと舵を切っている企業があります。攻めの経営に転じて大きく変えることに成功した株式会社サカエ溝口代表にその取り組みを聞きました。



株式会社サカエ 代表取締役社長 溝口 達也氏

昭和48年、静岡県静岡市に創業。以来、設備・電気工事を主として成長をし、現在では社員数73名に至る。自社受注、自社施工を第一とし、社員教育に力を入れている。その結果として同業と比較し多くの社員が多数の資格を保有。創業間もなく、ある一社の常駐メンテナンス事業社として、同社内に40名近くの事業所を設置。同社の売上の多くを占めることとなった。平成27年からは新たな成長の可能性を追い求め、省エネ提案を切り口にした新規事業に着手。取り組みを始めて約1年6か月で大手食品製造業、自動車部品製造業を始めとする43社の営業ルート開拓に成功する。現在では、将来の業績拡大を目指し、積極的な採用活動にも着手。過去、ハローワークによる採用活動が主であったが、新たな手法をも採用。“攻めの経営”を体現し、10年先の企業づくりに挑戦している。その姿勢は、成長意欲が高い全国の設備工事会社からも注目を集めている。



新規事業に取り組んで1年半。会社に起きた変化とは？

●「工事対応が精一杯」から、仕事を更に獲得して「成長する企業」への転換！

《過去》
新規事業に
取り組む以前

- ・売上は特定1社に大半を依存
- ・新規民間開拓の営業経験ほぼゼロ
- ・目の前の仕事で手一杯・・・
- ・採用しようにも補充採用も上手くいかない

《現在》
新規事業に
取り組み1年
半

- ・営業1名＋女性中途社員1名でゼロから
大手製造工場を始め43社新規ルート開拓
- ・元請だから工期調整が可能！仕事の波低減
- ・仕事があるからこそ、社員数を増やす為の
積極採用へチャレンジ！

(株)サカエ様は新規事業へとチャレンジし、自社の顧客基盤を大きく変化させることに成功しました。今まで数社依存体質であったのに対し、民間企業の元請受注を一気に伸ばしたのです。結果として「仕事が続くのか？」という不安の中で取り組む採用活動から、会社を大きくするための採用活動に大きく舵を切りました。

八方塞がりとも思える工事業界だからこそ、更に発展・成長をしたいという会社様にはお時間を頂き、ご一読いただく価値があるレポートだと自負しています。このレポートが皆様の会社の“大躍進のキッカケ”になるかもしれません。

2016年以前は新規営業なし

新規営業ルート **0件**



新規事業開始1年半後(2017年末)

新規営業ルート **44件**

新規元請開拓の為の見積提出額

約**0**億円/年



2017年1年間の見積り提出額
(全て新規元請開拓目的)

約**5.8**億円/年

2015年までの採用活動費用

約**0**万円/年

(ハローワークがメイン)



2017年下半期の採用活動費用

約**250**万円/年

(ホームページを活用した採用活動等
社員数増加に向けた積極採用)

episode 1 成長の軌跡と転換のきっかけ

順調に成長してきた中でも 人手不足の波には勝つことができず

当社は創業以来、本当に良いお客様に支えられながら成長をしてきました。それを象徴するのがとある会社様との付き合いともいえます。

今回お話しする当社の新規事業に取り組む前、その会社様からの売上が全体の6割程度を占めていました。定期的に大規模な定期修繕が行われる為、売上計画も立てやすく、それに合わせて人材採用を繰り返し、従業員数も70名を超えるまでになりました。

そのように安定した事業基盤の中で成長をしてきましたが、人手不足という波はやはり私達にも影響してきました。職人確保にも苦勞をし始めた時に大きな転機がやってきたのです。

成長以外に選択肢はなかった。 特定数社依存体質への決別を決意。

私達に訪れた転機、それは、そのお客様の進退問題です。今までが順調だったこともあり、今まで新規営業を大々的におこなった経験のない会社です。この流れが仮に悪い方向に進んだ時、それは会社の進退問題に発展します。

何か手を打たなければいけない。その方向性は新たな仕事を獲得することには変わりはありません。その会社に常駐としていて勤めていた、40名近くの社員分の仕事。しかし、その第一歩目でさえ、どう踏み出せばわからない状況。

進退いずれかの選択がハッキリと決着するまで限られた時間。ありとあらゆる可能性を探るとい仕事は私の社長業の重要なものとなりました。

特定企業依存体質の企業の“今”の悩み

●事業基盤を変革させようとする瞬間とは？

- ①仕事の波から社員を増やすことに消極的
- ②新規顧客開拓の為の営業経験が少ない
- ③今の仕事量がずっと続かないと感じてる



悩んでいた頃に出会った 「総合省エネ提案」という希望の光

仮に、私たちの技術力を“売り”に新規営業に取り組んだとします。しかし、私の限られた経験の中で、それがうまくいくとは思えませんでした。

何か設備工事業が業績を伸ばす方法はないものか。そう悩んでいた時に、私の手元に船井総研さんが主催するセミナーの案内が届いたのです。そのテーマが「省エネ提案」です。

ただ、せっかくの機会。何かのご縁と思いセミナーに参加したのです。最初は疑うような気持ちが大きかったです。しかし、その内容、全国の同業他社がどのように取り組み、そして、業績を伸ばしているのかという事例を聞き、即座に決めました。「これはすぐに取り組もう」と。

私が即座に取り組もうと 決めた「省エネ提案」3つのポイント

取り組むからには、結果を出さなくてははいけない。社長としてブラしてはいけない部分です。何故、私がこの「省エネ提案」に取り組もうと決められたのか。それは、私たちの目指したいものが、そこにあったからです。

省エネ提案
ポイント①

ターゲットは地元の民間事業所

私が何よりも守らなくてははいけないのが弊社の「社員」です。誰一人として退職を伝えることなく、仕事がある状態にしなければなりません。私たちの仕事は設備工事、特に受電設備や製缶板金も含めた仕事が得意でしたから、お客様として最適なのは地域の製造工場です。

しかし、そのように潤沢に仕事がある工場において、新しい工事業者が入り込むのは至難の業です。目の前に私たちが施工できる工事はあっても、既存の工事会社があるからです。入り込むことはそう簡単ではありません。

それが、ある営業手法を用いると、どうやら容易にお客様に入り込むことができるようなのです。



それは、省エネを切り口にした提案営業です。「省エネ」というもう当たり前のような気がしますが、私たちが取り組んだのは“世に広まっていないが知る人ぞ知る省エネ技術”を用いたものです。日本全国の中小・ベンチャークラスの設備更新を伴わない省エネ技術を提案するのです。

基本的には「LED導入しましょう！」や「空調入れ替えましょう！」という提案ではなく、ちょっとした付帯設備を導入して省エネを図るという切り口の省エネです。

省エネ提案
ポイント②

省エネを切り口に工事を受注

正直、私達自身「省エネに注力しよう」と強く、本気で考えたことはありませんでした。しかし、セミナーで聞いた話によると、私達と同じように経験ゼロでも取り組んで1年から2年で実績を上げている事例が多数取り上げられていました。

つまり、経験ゼロでも取り組める。未知の部分が大きい新規事業とは言っても、先行く事例企業があり、スムーズに立ち上げられる仕組みがあるということが分かったのです。

省エネ提案
ポイント③

経験0でも受注できる営業の仕組み

どのようなやり方にしても、私達に新たな一歩を踏みださなという選択肢はありませんでした。いろいろな可能性を探ってきましたが、このセミナーに参加し、即座に決意をしたことはいたって普通のことだったと思います。

まずは、その新規事業を任せる社員を2名選定。「省エネソリューション課」という部署を立ち上げました。そして、セミナーで聞いたことを、素直に取り組んでみることを決めたのです。

episode2 “攻めの経営”への取り組み

不安の中の省エネセミナーの開催！ あの大手製造業との関係性を構築

省エネ提案に取り組み、一番初めに取り組んだことが省エネセミナーの開催です。「省エネなんて当たり前…」という考え方が一般的になっている中、「省エネ」を切り口にしたセミナーが成功するのか？そういった不安の中での開催でした。

セミナーで聞いたノウハウの中には、集客を上手くするための手法が多数紹介されていたので、「すべきことをしっかりとやっつけていこう」という強い想いで取り組みを進めました。

セミナー当日、なんと一部上場の食品製造工場の設備責任者をはじめ、多数の方々に来場いただきました。皆様、生産技術や設備担当者といった、私たちが普段会いたくても会えない人たちばかりです。

セミナーでは、「私たちの考える省エネとはこういうものです」という部分から、本業工事のご紹介まで。参加者の方々がメモを取られている姿を見て、話している方も嬉しくなりましたね。

更に嬉しいことに、セミナーが終わってからお話を伺うと、多くの方から「もっと早くこの情報を知りたかった。もっと紹介してほしい」とお喜びの言葉をいただくことができました。



大手製造業を開拓するセミナー営業とは？

●セミナーを開催するから実現できること

- ① 普段会えないキーマンと出会える
- ② お困りごとを抱えている状態で来場する
- ③ 圧倒的に効率的な新規営業が実現する

工事を獲得する為の省エネ提案！ 工場診断を通して攻めの提案営業！

セミナーが終わり、アンケートをご記入いただきました。そこには、お客様が抱えている省エネのお困りごとや、興味のある省エネ技術に多数チェックが付いていました。このアンケートだけでも十分な価値がありますが、私たちは満足せずに次の取り組みに進みました。それが「工場診断」です。

工場診断では、お客様先の工場に入らせていただき、実際の生産ラインやユーティリティ設備を見せてもらい、電力料金を始めとするエネルギーコスト情報等も共有させていただきます。

セミナーに来場いただいたこともあり、お客様も積極的に情報を提示いただけます。玄関から一歩たりとも入れなかった工場の内部に、お客様が率先して招き入れてくれる。このようなことがあるのかと驚いたのを今でも覚えています。



工場診断を終えて、導入が可能な省エネ技術をまとめた提案書を作成し、お渡ししました。多くの技術に興味を持っていただけると同時に、「これはスグにやりたい、これは来期やりたい」という回答もいただくことができたのです。

それから半年後、初回の工事で見事口座開設、それ以降も計画にあわせて定期的に訪問をし、色々な工事を頂く関係性が出来上がりました。

定期発行の省エネ情報誌！ 毎月新しいお客様からお問合せ獲得！

もう一つ、セミナーで聞いたノウハウで取り組んだのが、省エネ情報誌を定期発行することです。A4サイズ両面の厚紙で印刷した情報誌を、毎月コツコツと送り続けるというものです。

最初は「誰に送れば良いのか？」という部分からスタートです。事前に電話などをして、一事業所ずつ確認を繰り返していきます。そして、そこに対して毎月日にちを決めて送り続けるのです。

2つの効果がありました。一つは、名前だけを知っていて面識のない方から毎月2～3件ほどのお問合せを頂くということです。毎回特典のレポートを用意して、「それを持参します」ということで訪問のアポイントにつなげることができます。もう一つは、会社の取り組みとしてお客様に知っていただけということです。おかげさまで、この情報誌は2017年12月で18号目になります。最近では「あ、いつも送ってくれている会社の方ね、興味深く読ませてもらっていますよ」というお声を頂くことが多くなりました。



反響を得る省エネ情報誌のポイント！

- 問合せを頂くためにおさえるのは、この3つ！
- ① 売り色ゼロ！ 実践事例を掲載する！
- ② 毎月決まった日に確実に届ける！
- ③ 事前に先方担当者個人名を調査する！

episode3 これから当社が目指すもの

取り組み始めて1年6か月。 溢れるほどの営業案件が手元に！

当社が会社の進退を本格的に考え始めたのは6年前。そこからいろいろな方法を考え、悩み続けました。そして、この省エネ提案に出会ったのが2016年。取り組み始めて1年6か月が経ち、今私たちの手元には当時考えられないほどの新たなお客様、営業案件が溢れています。

不安が勝っていた取り組み当初。一個ずつ確実に取り組もうと決め、目の前のことに集中した立ち上げ期。徐々に追い風が吹き始めた二回目のセミナー。そして、名だたる会社に入り込んでいく省エネソリューション課の2名。全て未経験の中でのチャレンジでした。今は、この事業に取り組んで本当に良かったと心から思っています。



攻めの姿勢は会社全体に伝わり、 採用活動への取り組み方を変えた！

今の社員を雇用し続ける。「省エネ提案」はそのための新規事業でした。しかし、今では、会社の土台となり得る欠くことができない事業になっています。幸いなことに、当社の売上の大半を占めているお客様の進退問題は未だに決着つかず。工事の発注高は落ちないまま続いています。

現在、当社が考えていることは、この事業を礎に「現状維持」ではなく、「拡大と成長」。当社の強みは、社員の技術力です。この強みを更に伸ばし、地域の一大企業へと成長をしていきたいと思うようになりました。

採用活動への積極性も変わりました。今まで補充採用が当たり前でしたが、今は、社員を増やす為の採用活動。採用費用もしっかりとかけ、良い人のみを採用するというスタンスに切り替えました。

攻め続けること。これからの設備工事業が生き残り、成長をしていく大切な経営戦略であると感じています。

設備工事業の人手不足時代を生き残るための「攻めの経営」

“今”が必死になってしまい 現状を抜け出せない経営者様へ

同業他社はどの会社も「人がいなく」「目の前の仕事で手一杯」になっている状況です。そのような状況だからこそ、新しいことに取り組むことが大切なのです。

設備工事業が人手不足で身動きが 取れずに苦しんでいる理由

冒頭にもお話ししましたが、当社が人手不足で悩んでいなかった訳ではありません。流出する社員、採用できない人材、変わらない仕事量。そこから仕事で手一杯になっていました。

今思えば、人が採れないのではなく、社員を増やすという意気込みの積極的な採用活動までしていなかったのが原因だったのではないかと思います。なぜならば、そこまで踏み込んだ採用活動をして、仕事の波があるため、手を余らせてしまう懸念があったためです。

何故、仕事量に波が生じるか？その理由は、やはり他社に依存した売上構造が原因だと思います。自分たちで工期を握れるようになると、あらゆることに積極性が生まれます。仕事を回す為の採用ではなく、会社を大きくする為の採用活動に舵を切ることができるようになりました。

今だからこそ「攻めの経営」 「生き残り」から「成長」のための挑戦

仕事の波を打ち消し、成長をするために前向きな一歩を踏み出すためには、やはり、仕事の受注の仕方を変えなければなりません。そのために、待ちの姿勢で仕事に来ることを待っていてはいけません。

自社自らが営業をしていき、工事を受注し、お客様に信頼をしていただきながら、自社の技術を納品する。そこに注力することが、売上の土台を作り、成長に向けた素地となります。

仕事を回すことではなく、会社を伸ばすと決めた瞬間。採用活動に対する積極性は大きく変わります。

人手不足時代を脱却する為には、人を採ることに集中してはいけません。伸ばす事業にフォーカスし、売上の主導権を握ることが何よりも重要なのです。

永続企業になるために。 「省エネ提案」は成長のカギ

苦しい状況から脱したい。会社を成長させたい。永続企業へ躍進したい。これらは経営者ならば必ず皆さま思われていることだと思います。

しかし、日々の業務に忙殺され、気が付けば、更に状況が進んでしまい、後手に回ってしまっていることが大半なのではないでしょうか？

新たなことに取り組むことが、解決の方向性だと理解しつつも、何に取り組むべきか。そして、取り組んでもやり切れるか。そのような不安が大半かと思っています。

その中で、当社が取り組んだ「省エネ提案」はとても有効なものであったと思います。経験ゼロからスタートでき、かつて経験したことがないほどのスピードで新規開拓が進み、会社の風土を変えます。

地域に根差し成長をしたいという会社様には“今”こそ取り組むべき事業なのではないか、私はそう考えています。



「人がいなく忙しくて仕方がない…」 そのように感じている会社様こそ 省エネ提案に取り組んで欲しい！

㈱船井総合研究所 環境・スマートエネルギーグループ チームリーダー 釜谷 洋平

入社後、廃棄物処理業のコンサルティングに従事し、そこから環境ビジネス全般へと領域を広げている。現在は省エネビジネスの新規参入に集中し、日本全国で成功事例の構築に注力。「現場から動かす」を第一と考え、ビジネスモデル提案に限らず、営業活動全般の提案・指導に取り組んでいる。



本レポートをご覧いただき、誠に有難うございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の釜谷洋平と申します。現在、全国60社を超える「省エネ提案」に取り組まれている工事会社が集う「環境ビジネス経営研究会」を主催させていただき、会員企業様の業績アップのサポートをさせていただいております。

日本全国、どこを見ても建設・工事業の人手不足は深刻な事象として現れています。日本国内における労働人口の減少は今後更に進行することにあわせ、工事業は採用が難しい業界。更に、工事発注高は地域格差があります。横ばい～微増傾向。相対的に目の前の仕事量が溢れかえってしまうのは致し方ないことと言えます。結果として、「忙しくて仕方がない…」という状況に陥り、中期的な取り組みが後手になり、その状況から脱せず時間だけが経っているという会社様が多いのではないのでしょうか。

一方で、先にお話した「環境ビジネス経営研究会」に参加され、省エネ提案に取り組まれている会社様は少し違う動きをしているようです。具体的には、

- 地域の中堅・大手製造業からの元請開拓にチャレンジし、見事に成功している
- 下請け・公共依存の売上構造から脱し、元請比率を向上させている
- 会社を大きくするための仕掛けに挑戦をし、人手不足を脱しようとしている

このような動きがみられます。どの会社様も「省エネって…？」というゼロからのスタートの会社様ばかりでした。しかし、1～2年の取り組みを経て、元請受注を増やすことに成功し、高利益率案件を獲得し、自社を人手不足で身動きが取れない状況から成長に向けて舵を切ることに成功しています。そのような変化を起こす原動力である、省エネ提案には以下のような特徴があります。

地域設備工事業が省エネ提案に取り組むメリット

I 同業他社と圧倒的差別化できる「省エネ提案」だからこそ営業活動がスムーズに！
新規元請受注～圧倒的に元請の新規顧客が増える！

「工事なら任せて下さい」という普通の工事提案では新規開拓は無理です。必ず今出入りしている他の電気工事会社があるからです。今回の省エネ提案はお客様のお困りごとに「総合的な省エネ提案をする」という他社には出来ない考え方です。だからこそ、同業他社とも競争することなく、新規の元請案件を増やすことが出来るのです。



2 私たちが本当にお付き合いがしたい「大手事業所」ほど省エネに困っている！

大手開拓～特に、大手工場や医療・介護施設が増える！

大手企業の大きな工場や大きな医療機関ほど、省エネの手法に大きなお困りごとを抱えています。なぜならば、数多くの省エネ技術メーカーが営業に来て、自社に都合が良いように提案しているためです。だからこそ、お客様のことを第一に考えたメーカーの範疇を超えた省エネ提案は、とても喜んでいただけるのです。



3 元請受注するからこそ、高利益率での受注が実現する！

粗利率向上～脱下請&元請受注だからこそ粗利が増える！

待っているだけ、言われた分だけ工事する、そういったゼネコンや工務店の下請体制ではなかなか利益体質になりません。自ら積極的に仕掛けて元請として提案営業することで粗利率を上げることが出来ます。省エネ提案から受注する案件では材料・工事を含めて粗利率35%が基準です。



4 仕事の波がなくなるからこそ、補充採用から社員を増やす為の採用活動へ転換！

攻めの採用～積極的な採用に!人手不足対策が出来る!

多くの会社が悩む人手不足。深刻化するなかで、仕事があっても受注できないという状況も多々発生しています。なぜ人手不足になるかという点、一つは仕事の波があるため採用に本腰で取り組んでいないことが挙げられます。省エネ提案では、新規元請で仕事を獲得するため、結果として、仕事の波を和らげることに繋がります。採用に本気で取り組めるようになります。

また、元請で受注するからこそ、下請け業者をうまく活用することができ、自社で職人を持たなくても売上を作り出すことができるということも人手不足を脱却するうえでは重要なポイントとなります。

5 会社の成長を全員で共有するから、社内の雰囲気が変わっていく！

社内の変革～社内が生き生きして活性化する!

新規で元請案件が増え始めると、今までの設計図面に対して行う工事ではなく、自社の技術力を問われる工事が増えていきます。どうすればお客様にとってメリットのある仕様にできるか、どうすればコストダウンが図れるか…今まで使わなかった筋肉を使うようになり、社員がイキイキと躍動的になります。



これらの特徴を持つ「省エネ提案」に取り組むからこそ、会社の風土が変わっていき、“守り”の経営から“攻め”の経営に転じることができるのです。そして、この省エネ提案を通して、既に日本全国で60社以上の建設工事会社が攻めの経営に転じることに成功しています。

次のページで、我々船井総研が主宰する「省エネ提案」に取り組む企業が集まる勉強会である「環境ビジネス経営研究会」の会員企業様の実際の成功事例の一部をご紹介しますとおもいます。

「省エネ提案」に取り組み、「攻めの経営」に転じることに成功している工事業が全国で続出しています！

埼玉県S社 設備・電気工事業／年商8億円

今までは高齢の営業マンが人脈営業。
更に会社を成長させる方法がみつかりませんでした…

省エネセミナーを定期的に開催！
毎回30名以上が来場し、口座獲得も多数！

仕組み営業で脱ベテランに成功！

滋賀県S社 設備工事業／年商6億円

エンジ会社の工事会社として成長をしてきました。
新規営業の経験もありませんでした。

省エネ情報誌の発行を通して、毎月案件を獲得。
取り組み始め8か月で15社新規開拓に成功！

情報誌営業で新規顧客を開拓！

千葉県O社 電気工事業(防災設備)／年商8億円

下請けの工事ばかりで、営業経験はゼロでした。
設計～施工までできるのに利益はとれませんでした

新たに営業マンを採用。ゼロからのスタートで
初年度27社新規開拓に成功！

1年間で採用～受注までを実現！

熊本県K社 設備工事業／年商11億円

役所工事などを中心に受注。これからの成長を考えて
いくうえで新たな施策を検討していました…

若手女性営業マンを抜擢し省エネ提案へ！
大手を中心に初年度で6,000万円の受注！

脱・公共依存!民間受注に成功!

兵庫県S社 空調工事・メンテ業／年商11億円

空調の導入を安価で受注し、メンテナンスで利益を
上げていく。もっと新規開拓をしたいと考えていました…

省エネ提案に取り組み半年で20社開拓！
手元には空調機器情報があふれています！

省エネ提案から本業工事を受注!

大阪府K社 エンジニアリング業／年商19億円

ユーティリティ設備の提案・設計を得意とするエンジ会社。
既存のお客様では自社の限界を感じていました…

省エネ提案で20社以上の顧客を開拓!
数千万円クラスの本業工事も出始めています！

新規営業ができない状況を脱却!

愛知県K社 建築工事業／年商15億円

今までの公共依存の体質を切り替えたいと考えていま
したが具体的な手法が見つからず、時間が経つばかり…

省エネ提案に取り組み、公共依存を脱出！今では
新卒を始め若手営業マン6名が大活躍中です！

若手採用で工事を獲得する体制へ!

福岡県A社 設備工事業／年商4億円

1社に売上の9割近くを依存していました。
自社の将来に不安が募るばかりでした…

省エネ提案に取り組み、2年間で23社の開拓に成
功。

依存体質脱却!採用活動の強化へ!

日本全国で60社以上。実際に省エネ提案に取り組み、様々な成果をあげています。どの会社も最初はゼロからのスタートでした。しかし、同じ事業に取り組む仲間と情報交換をし、成功しているモデルに実直に取り組むことで成功しています。次のページでは、省エネ提案の営業の仕組みについて一部ご紹介します。

「船井総研発行 設備工事会社経営者ニュース」をご覧の方へ “人手不足”を根本から解決する為の 経営ノウハウをお伝えするセミナー のご案内です

ここまでご覧いただき誠にありがとうございます。

私たちは、コンサルタントという立ち位置から、この省エネ提案を用いて数多くの工事業様に新たな成長ストーリーを歩んでいただいています。

現在の工事業がおかれている状況は過去と比較して決して良いとは言えません。止めることのできない人手不足の流れ、目の前の仕事に取り組むだけで手いっぱいとなってしまう、結果として、自社の工事を利益に変えることができていない、そのような状況かと思えます。

一方で、本レポートでお話いただいたサカエ様のように、今までの流れを自社の力で脱却し、10年後、20年後の会社を創り上げるために、一步を歩みだされている会社様もいらっしゃいます。この度、皆さまにレポートをお送りしたのは、日本全国の工事業が成長し、より良い会社を創り上げていただきたいという想いのみです。そして、サカエ様のような取り組みを実践し、会社を変えていただきたいという想いから、この度、この成功事例を凝縮したセミナーを開催することとしました。

今回実施するセミナーはコンサルタントが小難しい概念をお話するセミナーではありません。皆様方がすぐに実践いただくために、全国各地で地域設備工事会社様が取り組んでいる成功事例をお伝えするものです。

このレポートとの出会いが皆様の会社を変えるきっかけになることを願っています。

自社を「人手不足・待ち型の下請体質」から
「新規提案型の元請体質」へ
転換させて、新たな成長を歩むことを検討されている
経営者様はすぐにお申し込みください。

株式会社船井総合研究所
環境・スマートエネルギーグループ チームリーダー

釜谷 洋平

日本全国
3会場開催！

設備工事業 経営者セミナー

～地域密着 設備工事業が取り組む

人手不足を解決する“攻め”の経営！～

東京 3月10日（土）

福岡 3月14日（水）

大阪 3月17日（土）

講座	講座内容	
第一講座	設備工事業界の人手不足を解決できる経営とは？ ●設備工事業界が抱える慢性的な人手不足は今後一層強くなる！ ●“待ちの経営”で人手不足は絶対に解消されない！“攻めの経営”を！ ●“攻めの経営”とは下請から脱皮して元請で新規開拓すること！	(株)船井総合研究所 講師陣
第二講座	【ゲスト講演】 私たちは省エネ提案に取り組み、営業経験ゼロ から人手不足を脱却する企業体質に転換しました！	株式会社サカエ 代表取締役社長 溝口 達也氏 ※東京会場のみご講演 他会場ビデオ放映
第三講座	設備工事業が取り組む最新ビジネスモデル！ 提案営業経験ゼロから省エネ提案に取り組み、 人手不足を乗り越え、新規顧客開拓に成功！！ ●省エネ提案に取り組み、収益構造大転換！日本全国の成功企業事例 ●下請比率60%の会社が1年間で52社新規開拓に成功した事例 ●脱・ベテラン！素人営業マンでもお客様から受注できる組織営業事例 ●金融機関から紹介をもらい、営業活動を効率化させた事例	(株)船井総合研究所 講師陣
まとめ講座	明日から皆さまに取り組んでいただきたいこと	
講座終了後	個別のご相談 ※お申込みにセットで付いてきます	

株式会社 船井総合研究所 講師紹介

(株)船井総合研究所 環境・エネルギーグループ チームリーダー **釜谷 洋平**

入社後、廃棄物処理業のコンサルティングに従事し、そこから環境ビジネス全般へと領域を広げている。現在は省エネビジネスの新規参入に集中し、日本全国で成功事例の構築に注力。「現場から動かす」を第一と考え、ビジネスモデル提案に限らず、営業活動全般の提案・指導に取り組んでいる。

(株)船井総合研究所 環境・エネルギーグループ チームリーダー **藤堂 大吉**

建設業・設備工事業の省エネビジネス新規参入にあたってのサポートに特化する環境ビジネス専門のコンサルタント。全国3,500社超の環境企業ネットワークを活用した、最新技術、最新工法による新規顧客開拓、顧客深耕を得意とする。建設業・設備工事業にありがちな従来の“請負体質からの脱却”を目指し、“仕組みを活用した提案型営業”を実践させている。

(株)船井総合研究所 環境・エネルギーグループ

中村 琢磨

エネルギー分野専門のコンサルタント。特に、電気工事会社が地域に根付いて安定経営を行うための他社には真似できない省エネ事業の展開や本業活性化のための仕組みづくりのサポートが得意。日本全国に支援先を持ち、電気工事業経営の未来の姿を実現させている。

日時・会場

2018年3月10日(土)
㈱船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内
 1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
 ▶JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分
 ▶申込み締切日:3月9日(金) 17:00

2018年3月14日(水)
TKP博多駅筑紫口ビジネスセンター
 〒812-0012 福岡県福岡市博多区
 博多駅中央街4-8 ユーコビル
 ▶JR鹿児島本線「博多駅」筑紫口より徒歩2分

2018年3月17日(土)
㈱船井総合研究所 大阪本社
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
 船井総研大阪本社ビル
 ▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分
 ▶申込み締切日:3月16日(金)17:00

開催時間 13:00~16:30(受付12:30~) ※福岡会場、大阪会場のゲスト講演はビデオ放映となります。

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、会場は受講票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

一般企業 税抜30,000円(税込32,400円)／一名様 **会員企業 税抜24,000円(税込25,920円)／一名様**

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。
 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
 お申込いただきました後、郵便にて**受講票**と**会場の地図**をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785797 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:蓋谷

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問い合わせNo. S028817

設備工事業 経営者セミナー **FAX: 0120-964-111**

ご希望の会場にチェックをお付けください
 【東京会場】3月10日(土) 【福岡会場】3月14日(水)
 【大阪会場】3月17日(土)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所	〒	フリガナ	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	—	E-mail	@	
FAX	—	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	1			2		
	3			4		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	5			6		

今、このお申込用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に記載ください。

上記の課題解決に向け、本セミナーでは無料個別経営相談の時間をご用意しています。(どちらかに をお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2. お客様の個人情報につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
 4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができません。お手続きができません場合があります。
 5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートソリューションズ「顧客データ管理チーム」(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

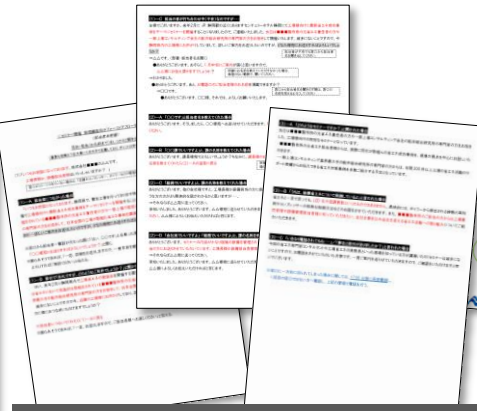


《大注目！》
設備工事業
経営者レポート
特別特典

人手不足対策経営を実践している設備工事会社が 実際に使っているツールをセミナー当日に大公開！



省エネ提案紹介パンフレット



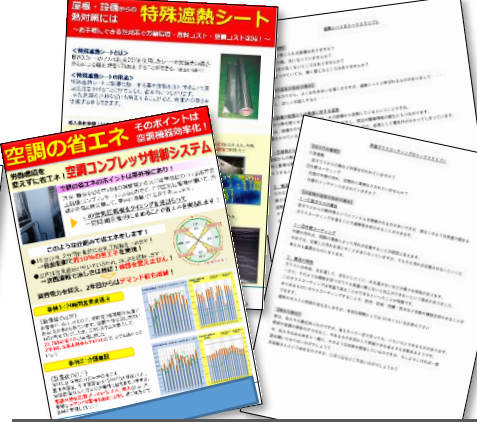
TELアプローチスクリプト



初期営業マニュアル



省エネ技術マニュアル



初回営業提案チラシ&トーク



省エネ情報誌



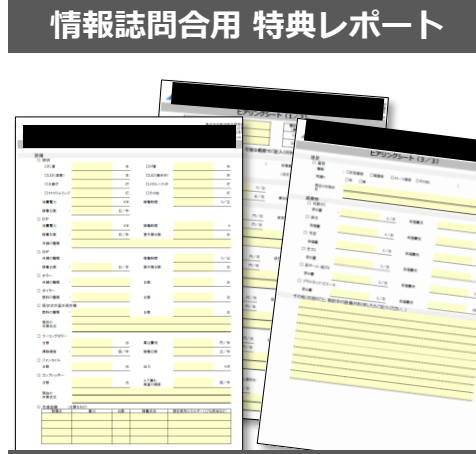
情報誌問合用 特典レポート



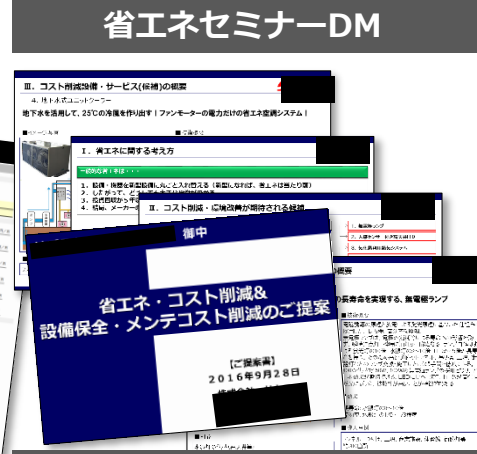
省エネセミナーDM



セミナー実施マニュアル



現場診断ヒアリングシート



省エネ診断提案書



本業工事紹介パンフレット