緊急提言

いつまで太陽光に頼り続けますか？

地域の電気工事会社
経営者の為の
最新ビジネス情報誌

“太陽光ビジネス”の次は
“省エネビジネス”で
目指せ3億円！

巻頭特集

地域の電気工事会社が省エネビジネスで急成長中！その“革新的な経営手法”に迫る！

私共は、太陽光ビジネスで一気に業績拡大しましたが、
太陽光の売電価格が下がるにつれて、太陽光の売上が縮小・・・
そこで、本格的に取り組み出した**省エネビジネス**
ゼロからスタートして2年で売上2億円が見えてきました！
これからもっと強化して**売上3億円**を目指したいですね！

栃木県
昭和電機株式会社
代表取締役 三好 仁 氏
年商：26億円　従業員：89名

- 太陽光とは違い**永続的なビジネスモデル！**
- 現状が忙しくても**すぐに取り組める！**
- **業界素人**の知識経験ゼロの人で始められる！
- **若手＆女性**スタッフが活躍する！
- 脱下請け！**元請工事**が増えて**高粗利！**

全国の電気工事業60社で**成功企業続出中！**

〈主催〉
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

「地域の電気工事会社向け 経営者セミナー」
お問い合わせNo. S034268

TEL.0120-964-000（平日9:30～17:30） FAX.0120-964-111（24時間対応）
株式会社 船井総合研究所 申し込み担当：時田
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

日本最大級の経営コンサルティング会社 株式会社 船井総合研究所とは

「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、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」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る。その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る。

■代表取締役社長　社長執行役員：中谷 貴之　船井総研オフィシャルサイト www.funaisoken.co.jp

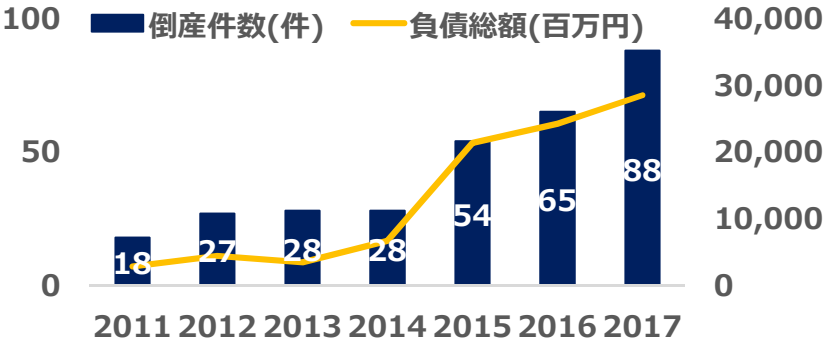
緊急提言

いつまで太陽光ビジネスに頼り続けますか・・・!?

今、地域の電気工事業が窮地に立たされている・・・

太陽光ビジネスの次はどうすればいいのか?

皆様もすでに肌で感じているように太陽光ビジネスは今後さらに縮小していきます。せいぜいもって、残りわずか２年程度・・・。「太陽光バブル」はすでにはじけているのです。昨年、太陽光事業者で倒産した企業数は88件、今年は100件を越えるとも言われています。これまでのように太陽光ビジネスに頼っていては、勝ち残ってはいけない時代なのです。

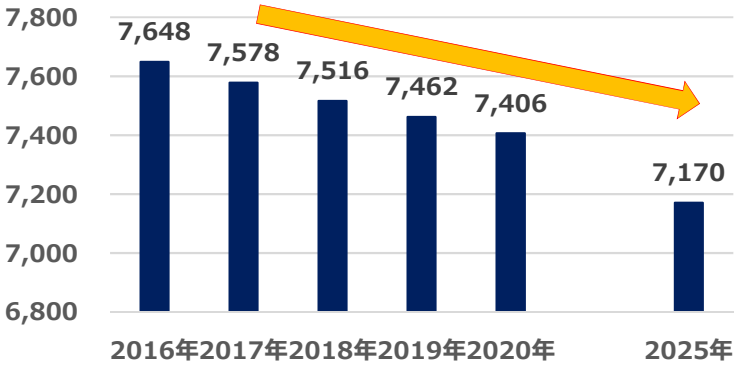


左記は、太陽光事業者の倒産件数と負債総額の年度推移となります。2012年から始まったFIT（固定価格買取制度）ですが、売電単価が年々下がるにつれて、倒産件数が増えています。太陽光事業者が一気に増えたこともありますが、売電単価の引き下げで状況が一変し、どんどん淘汰が進んでいます。

さらに・・・電気工事業には2つの根本的な課題が・・・！

①人手不足がより加速化する ②旧態依然の古い営業体質

生産年齢人口（15歳～64歳）の人口は、毎年のように100万人減少しており、2018年以降も約60万人ずつ減少していきます。働き手がそもそも少なくなっていくのです。それに伴い、高齢の技術者の引退、建設業における若者離れなどで、どんどん建設業就業者数が減っています。2025年には、“８０万人の技能労働者が足りない”状況になると言われています。人手不足対策は急務なのです！



また、地域の電気工事業の多くは、これまでの商習慣や経営体制、社内体質、営業体質に不安を感じながらもなかなか変えられずにいます。下記は、よく船井総研が経営者から相談される内容です。

- 「弊社は、**ゼネコンの下請比率が高く、直取引の元請先が極端に少ない**んです・・・」
- 「**公共工事が売上の半分以上**ですので、何かあった時を考えると不安です・・・」
- 「**特定のお客様に売上を頼っています**のでそのお客様の工事がなくなったら心配です・・・」
- 「**平均年齢が40代後半・・・若い社員がなかなか育たない**んです・・・」
- 「営業は社長の人脈頼りか紹介のみ。**属人的で新規開拓が進まない**んです・・・」
- 「ここ数年、**新規のお客様が全く増えていない**んです・・・**営業が苦手**で・・・」
- 何か新しい取り組みをしたくても、**結局忙しくて・・・忙しくてもできる取り組み**を探しています・・・」

今、電気工事業は“太陽光ビジネス以外の新しい取り組み”を行う必要があり、“人手不足対策や自社の古い体質を転換できるビジネスを始めるべき”なのです！

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

巻頭特集

“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！”

地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！その“革新的な経営手法”に迫る！

数年前まで「太陽光の次はどうしよう・・・」と、将来に不安を抱いていました。

「太陽光ビジネスに代わる、新しいビジネスを仕掛けていかないと・・・」
「特定顧客の売上やゼネコンの売上に頼る体質・・・何とかしないと・・・」
「若手や女性を活用して、仕組み化を進めていかないと・・・」
「完全な人手不足・・・。何か人手不足を解決する取り組みをしないと・・・」
「すぐに価格競争になる提案ではなく、差別化する提案をしないと・・・」

このように感じていました。

そこで、本格的に取り組み出した省エネビジネス、ゼロからスタートして2年で売上２億円が見えてきました！

これからもっと強化して売上3億円を目指したいですね！

栃昭和電機株式会社
代表取締役 三好 仁氏

巻頭特集 地域の電気工事会社の注目企業！

企　業　名	昭和電機株式会社	創業年	昭和3年
代表取締役	三好 仁	年商	26億円
所　在　地	栃木県佐野市	従業員数	89名
業　　種	電気工事、空調工事、機械設備メンテナンス	資本金	2,000万円

省エネビジネスに取り組んで実現した５つのこと！

太陽光ビジネスに代わる収益事業ができた！

元請で地元の製造業の**新規優良顧客を30社開拓**した！

特定顧客に依存せず、**新規顧客150社の見込顧客**を作れた！

待ち型・受身型の営業から**提案型営業に体質転換！**

若手と女性の積極的な活用で人手不足対策！

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

巻頭特集

“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！”

地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！その“革新的な経営手法”に迫る！

太陽光ビジネスで売上アップ！でも、そろそろ太陽光に限界を感じていた・・・

私どもの会社は栃木県佐野市に本社を構え、電気工事や空調設備、モーター機器のメンテナンスを手がける会社です。創業90年、地域密着で事業を展開しておりました。

某鉄道会社の機器メンテナンスを一手に引き受けており、鉄道会社のメンテナンスだけで売上の50%を占めていました。

そういう状況の中、2012年のFIT制度の波に乗り弊社も太陽光ビジネスに参入。お客様からたくさんのご依頼をいただき、あっという前に数千万円、数億円と売上が拡大！一時期、太陽光のみで売上5億円を作った年もありました。

しかし、太陽光ビジネスも売電価格が下がるとともにどんどん縮小…。**2018年、19年ぐらいまではある程度は残りますが、それ以降を考えると太陽光ビジネスに限界を感じていました…。**

ゼネコン・サブコンの下請工事では、なかなか利益が確保しづらい・・・

ほかにもゼネコン・サブコンの下請工事も展開しておりました。しかし、下請工事では利益率を高く確保することができず…。やはり、元請としてお客様に対して提案していく必要がありました。

しかし、元請で工事を提案しようと思っても、**元々がゼネコンの下請体質であり、待ち型・請負型の営業体質…。元請工事を取るための方法もわからなければ、お客様に対して提案することも得意ではなく、いまいち伸びきらず**におり、正直、行き詰まりを感じていました。

人手不足対策のために若手や女性の早期育成の必要性を感じていた…

また、電気工事業界は今後ますます人手不足が加速化していきます。そのため弊社は高卒の新卒採用に長い間取り組んでいます。しかし、**今後ますます加速化していく人手不足の対策のためにも若手や女性をより一層早く活躍するように育成する必要性**を感じていました。若い社員がいち早く育てば「人手不足で仕事が獲れない…」と、いったことも少なくできるはず、そう考えていました。

＜元々、昭和電機様が抱えていた課題＞

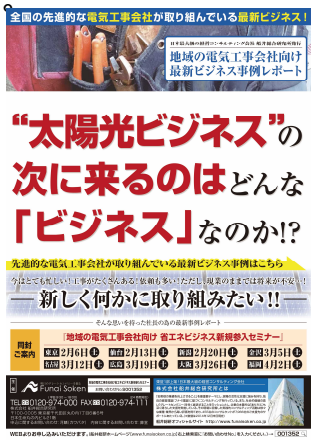
①太陽光ビジネスがだんだんと縮小していき、太陽光ビジネスに限界を感じていた…

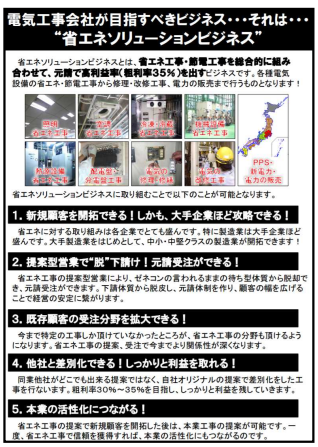
②下請工事では利益がとりづらいため元請工事を取る必要があったが、方法がわからなかった

③今後の人手不足の加速化を踏まえ、若手や女性が早期に活躍するような取り組みが必要だった

希望の光！弊社が感じている課題が省エネビジネスで解決できる！？

なにか弊社の課題にあった新しい取り組みはないのか…そう悩んでいた時にまさに私が考えていたことを解決するような案内が手元に届いたのです。





こちらのセミナーは船井総研さんが主催しているセミナーでした。早速、セミナーに申込みお話を聞きに行きました。

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

巻頭特集

“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！”

地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！その“革新的な経営手法”に迫る！

すぐに新しく省エネビジネスに本格的に取り組むことを決意！

セミナーで話を伺うと「省エネビジネス」とは、**太陽光ビジネスに代わるビジネスとして取り組むべきビジネス**であり、**下請工事ではなく元請工事をドンドン受注できる**ようになること、**待ち型・請負型ではなく提案型の営業ができる**ようになること、**ベテラン人材ではなく若手や女性が早期活躍することができる**という内容でした。

決して机上の空論ではなく、既に全国のたくさんの地域の電気工事業が取り組み成功されている省エネビジネスでもあり、私はすぐに省エネビジネスに本格的に取り組むことを決意しました。

全くのゼロから新規顧客を次々開拓！誰もが知っている大手企業も！

実際に取り組んでみて、「省エネビジネス」で新しい民間企業をドンドン開拓しています。

省エネビジネスに取り組み、開拓した企業のほとんどは中堅企業から大手企業クラスの製造業。いずれもこちらから提案を仕掛けて元請工事を受注。ゼロから新規事業として立ち上げた“省エネビジネス”で約2年が経過しますが、成果が出始めています！

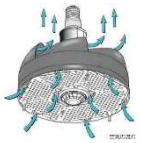
<省エネビジネスでこれまで新規開拓したお客様>

年商9,237億　鉄工関連事業　K社、
年商3,505億　自動車部品製造業　K社、
年商1,260億　食品加工業　H社、
年商332億　医療品製造業　E社、
年商221億　空調機器製造業　H社、
年商100億　食品製造業　M社、

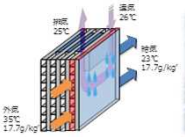
競合他社と圧倒的に差別化した省エネ工事の提案で特命受注へ！

ゼロから中堅企業クラスから大手企業クラスを新規開拓できたのは提案する内容が良かったからです。それは、お客様のニーズと合致していて、競合他社が提案していない差別化できる省エネ工事です。大手企業の設備担当者さえも「初めて聞きました…」、「こんな技術があったならもっと早く知りたかった！」と大変興味を持って頂けます。しかも、粗利が確保しやすいのが特徴です。

モーターの高調波を抑制して、10%の省エネを実現するシステム

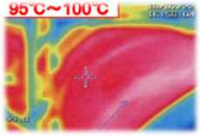


日本でも最も省エネができる超高効率人感センサ付LED



加湿にならないノンフロン型気化式空調システム

クラウド型 空調制御システム



熱源の放熱を97%抑制する特殊遮熱シート

エアコンプレッサーの効率アップシステム

※普通のLEDや電力見える化など一般的な省エネ提案はしない
※上記のほかに30種類の提案商材がある

これらはすべて、船井総研さんにご紹介いただき、仕入先を確保しました。新規顧客を開拓するには新しい商材や技術、新しい仕入先の開拓が必要です。このような省エネ工事を提案することで新しい顧客との出会いがドンドン増えています。

<省エネビジネスに取り組んだメリット>

①ゼネコンの下請工事ではなく、競合他社と差別化した提案で元請工事が受注できる！

②地元の中堅製造業から大手製造業からの引き合いがたくさん発生する！

③競合他社と差別化した省エネ工事を提案するからこそ新しい顧客を開拓できる！

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

巻頭特集

“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！”

地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！その“革新的な経営手法”に迫る！

自社でセミナーを過去2回主催し、合計約60社を新規開拓！

実際にどうやって新規開拓してきたかをお話します。いくら良い商品があってもお客様への提案の機会がなければ、売ることができません。

新規顧客を開拓するという点において非常に成功しているのが「省エネセミナー」です。商圏内の製造業をメインターゲットとして、セミナーのご案内（DM）を発送し、集客を行ないます。

自社主催で過去2回にわたって開催し、計60社近くの新規顧客を開拓できました。

セミナー参加顧客は温度感が高い！省エネ工事の提案営業がしやすい！

セミナーでは毎回外部の省エネスペシャリストのゲスト講師を呼んでご講演いただいたり、弊社のお客様の省エネ工事の施工事例をご紹介しています。

また、女性事務員が司会をやったり、営業マンも自社の省エネ施工事例を発表したりと社員のモチベーションアップにもつながっています。

過去2回セミナー開催していますが、参加者の満足度はほぼ100%！とても大好評をいただいています！

	第1回目	第2回目
集客人数	30社	47社
	40名	85名

※栃木県南エリアの企業を中心にこれだけの企業様がセミナーに参加していただけた！

また、省エネセミナーにお客様が参加された後は弊社の営業マンが営業に行きますが、ほとんどのお客様の温度感が非常に高いのです！当たり前ですよね！元々、省エネの情報を求めてお客様自ら足を運んでくれているのですから！

このセミナー営業の良い点は、営業マンの力に依存せず、属人的にならないことです。セミナーという仕組みを活用すれば新規開拓ができます。弊社ではこれからもセミナーを定期的に開催して、新規開拓をドンドンしていく予定です。

＜省エネセミナーのポイント＞

①温度感が高いお客様が集まってもらうため、その後の提案活動がしやすい！

②自社がPRしたい省エネ工事を効率よく、お客様に伝えることができる！

③自社のブランディング活動にもつながり、省エネについて相談がもらえやすくなる！

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

巻頭特集

“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！”

地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！その“革新的な経営手法”に迫る！

「省エネ診断」による省エネトータル提案で複数案件化！

セミナーに参加された見込み客に対して「省エネ無料診断」を切り口に参加企業の現場へ訪問しています。まず行なうことは、工場等のエネルギーの使用状態をヒアリング、使用設備を診断・分析する「現状把握」から始めます。提案の前にまずは、「現状把握」が大事です。現状把握を「診断」という形で行ないます。良い診断が出来ずに良い提案は出来ません。

※工場の設備担当者と一緒に現場設備を見て周る。
※セミナー後に訪問すると驚くほど何でも見せてくれる。

そして、お客様のエネルギー状況をトータルに診断してトータル的にコスト削減提案をしています。“省エネトータル提案”というイメージです。省エネトータル提案では、1社に対して、10個～の省エネ工事や省エネ商材を提案します。そうすると必ずと言っていいほど、2個3個の省エネ工事が案件化するのです！

このお客様に寄り添った「省エネ診断」による提案は、とても好評をいただいています！「業者」という扱いではなく、「省エネについて困っていれば、昭和電機に相談してみよう！」と、そのような印象をもってもらっています。

省エネ通信（チラシ）の毎月発行で新規顧客を毎月仕組みで開拓！

ほかに取り組んでいることが「省エネ通信」と呼んでいるチラシの発送です。これはＡ４サイズ両面のチラシでいろいろな工場の省エネ事例を記事風・新聞風に作成して、それを栃木県の南エリアの製造業や名刺交換した企業様宛に毎月送付しています。これがとても効果的です！

このチラシを発行すると「あのチラシの事例だけど、ウチでも使えそうなので教えてくれる？」という問い合わせを頂けます。こちらからグイグイと営業しなくても、お客様の方から興味があってお問い合わせをいただけるのです！

これを毎月、送付することで新規顧客から月3件～の反響があります。多い月で1ヶ月に10件近く問い合わせがあったり、このチラシから数千万円の工事にもつながっています！

<省エネ通信(チラシ)のポイント>

①毎月チラシを送付するだけで新規顧客を効率良く、月3件～ほど開拓できる！

②飛び込み訪問と違い、お客様から問い合わせをもらえるため省エネ工事の提案がしやすい！

③既存顧客や休眠顧客に訪問せずともフォローにつながるため関係性が継続する！

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

巻頭特集

“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！”

地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！その“革新的な経営手法”に迫る！

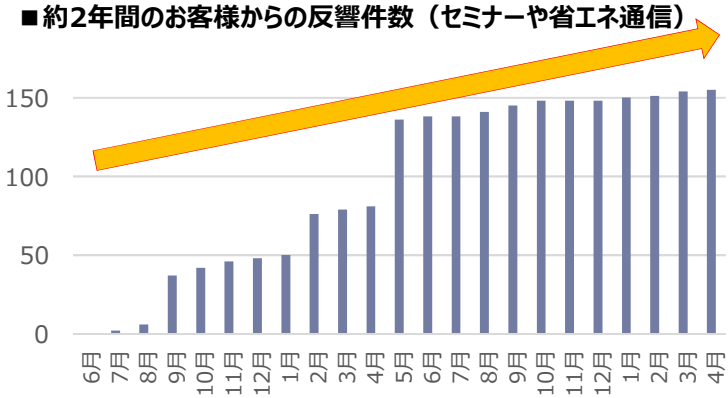
省エネ補助金の提案もご好評！毎年10件以上の設備更新の提案！

経産省や環境省の省エネ補助金を活用した設備更新の提案もお客様に喜んでいただいています！やはり、お客様としても少しでも初期投資をおさえたいというのが本音でしょう。弊社でお客様の補助金申請をサポートすることが多いのですが、毎年10社以上サポートを行なっています。採択率も90%近く確保しています！

営業体制の整理と人員の増加！省エネビジネスに投資！

これまで営業体制としては男性営業マン2名で行なってきました。しかし、うれしいことにあまりにも新規顧客の開拓が進むので若手の男性営業マンを新たに配置。また、女性のサポート体制も強化！さらに省エネビジネスをより推進していこうと考えています！

■約2年間のお客様からの反響件数（セミナーや省エネ通信）



省エネビジネスの特徴は“仕組みを活用”して、新規開拓ができることです。若手の男性営業と女性の活躍にも今後は期待していきます！

年々、感じる「省エネビジネス」の重要性と必要性！

ここ数年、電気工事業として“省エネビジネスの必要性”を感じています。「太陽光ビジネスの縮小」もありますが、地球温暖化対策として取り組む国策、建築物省エネ法などの法律、今や国レベルで“省エネに関する動きが活発”です。また、製造業をはじめとする民間企業も電気料金や燃料費の高騰など省エネに対する取り組みが遅れるほど、自社の経営を圧迫する時代になっています。

また、何よりも「電気」というインフラに携わっている業種の我々だからこそ国のエネルギー問題の一助になる取り組みをすべき！そのように感じています。

今後はさらに電気工事会社として“省エネビジネスへの取り組み”が求められていくと感じています。“省エネビジネスに本格的に取り組まない電気工事会社は、ドンドン取り残されていく・・・！”そのようにも感じています。

太陽光ビジネスに代わるビジネス…それは省エネビジネスと確信！省エネで売上拡大を目指していく！

弊社は、太陽光ビジネスの縮小とともに“一歩踏み出し”本格的に省エネビジネスに参入しました。あのときの判断は、間違っていなかったなと感じています。

建設市場全体としても2020年以降を考えるとおそらく縮小していきます。人手不足もより加速化していくことは明らかです。省エネビジネスを通して**「競合他社と差別化した提案をすることで勝ち残る会社へ！」「2020年以降も明るい未来が待っている会社へ！」**このように考えています。

今はまだ旅の途中です。これからも将来をより明るくしていくために省エネビジネスを推進していきます。

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

コンサルタントの視点！ 地域の電気工事会社が取り組むべき省エネビジネス！

「昭和電機様の成長物語」はいかがでしたでしょうか。船井総研では、全国各地の電気工事会社が集まり「省エネビジネス」についての勉強会を運営しております。ここでは昭和電機様以外の企業様が省エネビジネスに取り組んで成果を上げている事例をご紹介していきます。

全国から工事業者が80名参加

<80名を超える工事業の方々が参加します！>

工事業同士で取り組み事例を共有しています！>

<静岡県S社の先進的な電気工事業>

「元々、特定顧客1社で売上の50%以上を占めており、下請工事がほとんどでしたが。新しく省エネビジネスを展開して、元請でドンドン新規開拓！数1,000万円を越える省エネ工事を受注しています！

■プロフィール
業種：電気工事、設備工事
所在地：静岡県静岡市
従業員：73名
売上：12億円

「弊社は、男性の専任営業と女性営業という営業体制で取り組んでいます。特に女性営業はお客様にも好評。お客様への入り込みとアフターフォローを任せ、お客様との関係性を構築。成果がだんだん見えています！」

<岡山県S社の先進的な電気工事業>

「初期投資ゼロの省エネ提案がお客様に大好評。省エネビジネスで売上3億円＆粗利は65%を確保できています。ストックビジネスで売上が安定していることが良いことですね！」

■プロフィール
業種：電気工事、保安点検業
所在地：岡山県岡山市
従業員：12名
売上：3億円

「初期投資ゼロの補助金活用サービス」
「初期投資ゼロの省エネ教育サービス」
「初期投資ゼロの新電力提案サービス」
の3つを複合的に提案し、安定収益＆粗利率も65%を実現しています！

<愛知県S社の先進的な設備工事業>

「売上が数年前までゼネコンの下請工事で90%を占めていました・・・新しく事業を立ち上げわずか6カ月で大手食品メーカーなど20社を開拓！省エネ事業で年間3億円粗利35%見えています！」

■プロフィール
業種：給排水衛生設備・空調設備等
所在地：愛知県名古屋市
従業員：23名
売上：7億円

「新たな事業を立ち上げ6カ月で大手飲料・食品・家電メーカーを中心に20社を新規開拓し、提案型営業を実施！下請工事の利益がとりづらい体質から元請体質への転換のチャレンジをしています！」

<栃木県S社の先進的な電気工事業>

「太陽光工事が縮小していく中で省エネビジネスを知識・ノウハウゼロから展開！わずか1年で製造業100社を新規開拓するなど、地域のお客様から大反響をいただいています！」

■プロフィール
業種：電気工事業
所在地：栃木県佐野市
従業員：85名
売上：27億円

ここ数年は太陽光バブルで業績が一気に拡大。しかし、太陽光はこの先下火になると考え省エネビジネスに参入。わずか1年で新規顧客を100社開拓して、見積もりを多数ご依頼いただいています！

<愛知県M社の先進的な設備工事業>

「ハウスメーカーの下請工事がほとんどでしたが、新しく省エネ事業を展開！超大手自動車製造業から1,000万円を越える省エネ工事を受注！それ以外にも元請で見積もりを多数ご依頼いただいています！

■プロフィール
業種：給排水衛生設備・空調設備等
所在地：愛知県豊橋市
従業員：23名
売上：5.9億円

「省エネ情報誌を発行して、超大手自動車製造業から省エネ工事を特命で依頼いただく！それ以外にもたくさんの企業から見積もり依頼。これまで下請工事ばかりやっていた自社からすると考えられません・・・！」

<三重県K社の先進的な設備工事業>

「設立30年間、大手顧客1社に売上を依存していましたが、新たに省エネビジネスへの参入。参入後すぐに1．5億円の元請工事を受注＆5，000万円の移設工事を受注しました！」

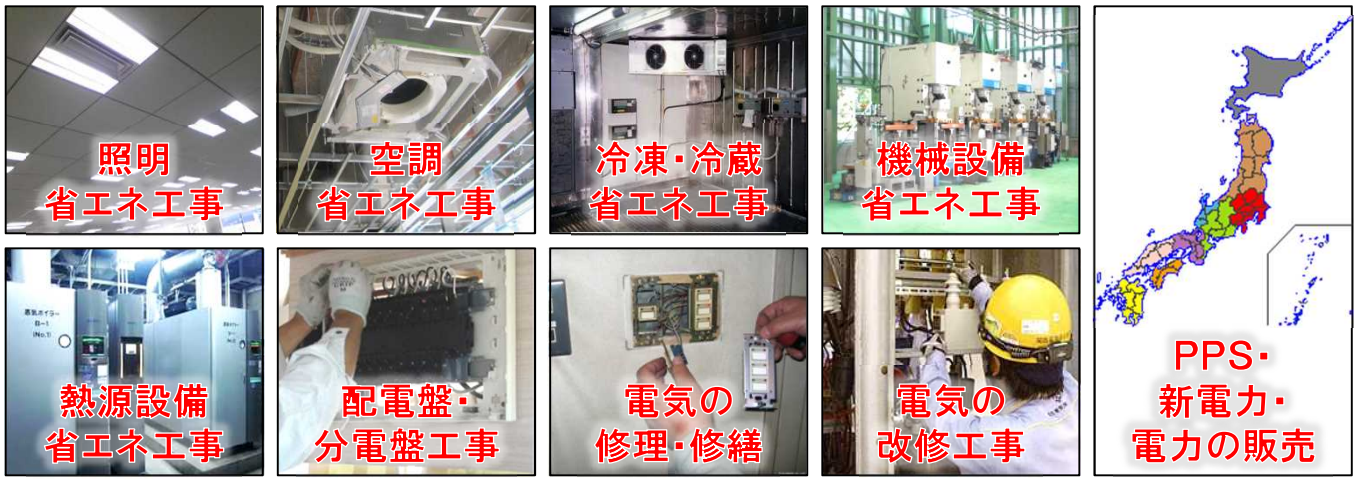
■プロフィール
業種：プラントメンテナンス工事など
所在地：三重県四日市市
従業員：30名
売上：7.4億円

設立以来ずっと大手顧客1社に売上を依存・・・そこで省エネビジネスに参入。参入後すぐに20数社開拓！開拓した企業から1.5億円の改修工事や5,000万円の移設工事を受注しました！

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

コンサルタントの視点！ 地域の電気工事会社が取り組むべき省エネビジネス！

省エネビジネスとは、単なるＬＥＤ販売や最新機器の販売では決してありません。**省エネ工事・節電工事を総合的に組み合わせて、元請で高利益率（粗利率35%）を出す**ビジネスです。各種電気設備の省エネ・節電工事から修理・改修工事、電力の販売まで行うものとなります！



省エネビジネスに取り組むことで以下のことが可能になります。

1. 太陽光ビジネスに頼らず、自社の成長曲線が描ける！

省エネビジネスという成長市場への新規参入により、民間の新規の優良顧客を開拓して、売上３億円を目指すことができます。

2. “脱”下請け！民間企業から元請工事を受注できる！

ゼネコンに言われるままの待ち型体質から脱却でき、元請受注ができます。下請体質からの脱皮、元請体質の構築、顧客の幅を広げ経営の安定を作ります。

3. “脱”公共工事！景気に変動されない体質が作れる！

公共工事のように景気に左右されてしまう体質から民間企業を主として、景気に変動されない強い体質が作れます。

4. 競合他社と差別化できる！しっかりと利益を取れる！

競合他社では提案していない、自社独自のオンリーワン提案をします。価格競争にならずに粗利率35%を目指し、利益を残していきます。

5. 将来の人手不足対策として、若手＆女性の活用ができる！

人手不足対策として、若手や女性を早期に活躍させることができます。益々加速化していく人手不足の対策は電気工事業として必須の取り組みです。

Copyright©2018Funai Consulting Inc. All rights reserved.

地域の電気工事業がドンドン取り組んでいる「省エネビジネス！」

～船井総研では「省エネビジネス」をテーマとした勉強会を開催しています！～

全国各地から多数の工事業の経営者が集まり、「省エネビジネス」の情報交換をしています！

中部地方

【愛知県】	M株式会社	年商6.3億円
【愛知県】	K株式会社	年商15.9億円
【愛知県】	株式会社S	年商7億円
【愛知県】	R株式会社	年商0.4億円
【岐阜県】	S株式会社	年商80.3億円
【岐阜県】	株式会社O	年商20.2億円
【静岡県】	株式会社H	年商7億円
【静岡県】	S株式会社	年商13.4億円
【静岡県】	株式会社S	年商11.6億円
【新潟県】	株式会社K	年商7億円
【長野県】	株式会社T	年商4.3億円
【福井県】	S株式会社	年商86億円

近畿地方

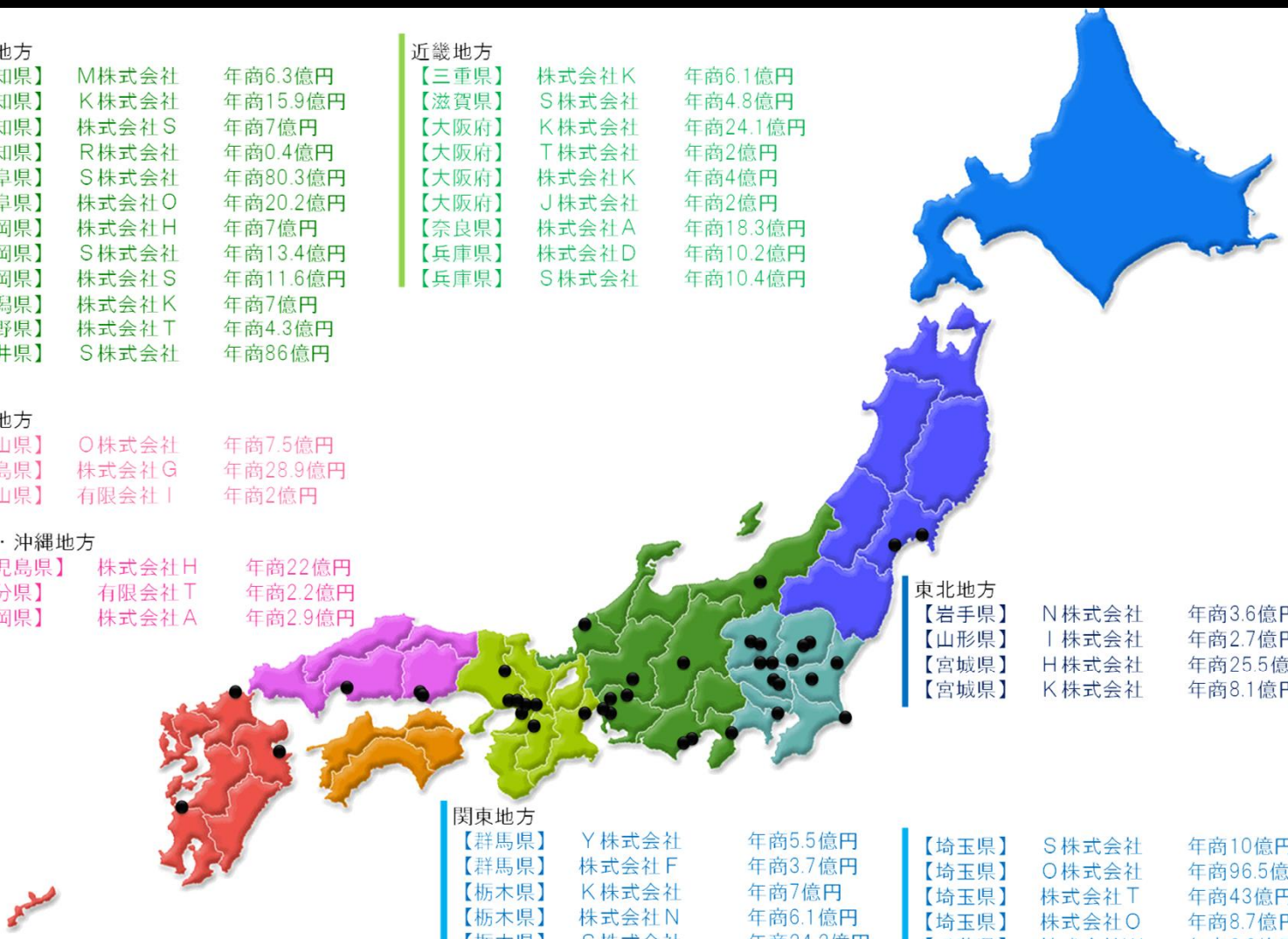
【三重県】	株式会社K	年商6.1億円
【滋賀県】	S株式会社	年商4.8億円
【大阪府】	K株式会社	年商24.1億円
【大阪府】	T株式会社	年商2億円
【大阪府】	株式会社K	年商4億円
【大阪府】	J株式会社	年商2億円
【奈良県】	株式会社A	年商18.3億円
【兵庫県】	株式会社D	年商10.2億円
【兵庫県】	S株式会社	年商10.4億円

中国地方

【岡山県】	O株式会社	年商7.5億円
【広島県】	株式会社G	年商28.9億円
【岡山県】	有限会社I	年商2億円

九州・沖縄地方

【鹿児島県】	株式会社H	年商22億円
【大分県】	有限会社T	年商2.2億円
【福岡県】	株式会社A	年商2.9億円



東北地方

【岩手県】	N株式会社	年商3.6億円
【山形県】	I株式会社	年商2.7億円
【宮城県】	H株式会社	年商25.5億円
【宮城県】	K株式会社	年商8.1億円

関東地方

【群馬県】	Y株式会社	年商5.5億円
【群馬県】	株式会社F	年商3.7億円
【栃木県】	K株式会社	年商7億円
【栃木県】	株式会社N	年商6.1億円
【栃木県】	S株式会社	年商24.2億円
【茨城県】	O株式会社	年商5億円
【茨城県】	E株式会社	年商2.1億円
【埼玉県】	S株式会社	年商10億円
【埼玉県】	O株式会社	年商96.5億円
【埼玉県】	株式会社T	年商43億円
【埼玉県】	株式会社O	年商8.7億円
【千葉県】	株式会社W	年商6.3億円
【東京都】	W株式会社	年商3.6億円

【省エネビジネスの勉強会の会員様から寄せられたコメント】

- 太陽光ビジネスの次に取り組むべきビジネスが分かりました！これからドンドン新規開拓していきます！
- 下請体質改善に向け、新規顧客への提案型営業の展開で１年間で３０社の新規開拓！確実に前進しています！
- 下請比率９０%でしたが、新しいやり方で６カ月で２０社を新規開拓しました！
- 待ち型の営業から攻めの営業へ体質改善！見事、提案型営業で３億円の工事を特命受注できました！
- 省エネを切り口に大手製造業を新規開拓！わずか３カ月で１５社新規開拓しました！
- 顧客の課題解決のための省エネ提案！１億円超の工事を多数、特命でご依頼いただいています。

全国4会場で開催！（東京、仙台、福岡、大阪）
『地域の電気工事会社向け 経営者セミナー』のご案内！

「地域の電気工事会社 経営者の為の最新ビジネス情報誌」を お読みいただいた熱心な経営者様へ・・・セミナーのお知らせです！

最後まで本誌をお読みいただき、誠にありがとうございます。
はじめまして、私は船井総合研究所の藤堂 大吉と申します。

来たる7月7日（土）@東京、7月12日（木）@仙台、7月14日（土）@福岡、7月21日（土）@大阪に開催する「地域の電気工事会社 経営者セミナー」についてご案内致します。
私たちはコンサルタントという立場から、日ごろから地域の電気工事会社の経営者様に対して、新しい経営手法やビジネスモデルを通して、新たな成長ストーリーを歩むサポートをしております。

この度、みなさまに現状よりもさらに良い会社を作り上げていただきたいという想いから、この「地域の電気工事会社 経営者セミナー」をご案内しております。

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しする場ではいっさいありません。みなさま方に明日からすぐに実践いただくために、昭和電機株式会社 代表取締役 三好 仁氏にもお越しいただき、実際の取り組み内容をご紹介いただきます。また、船井総研からも全国各地の成功している電気工事会社の取り組み事例をご紹介します。

特に今回のセミナーは、通常のコンサルティングでは年間数百万円の費用をいただいてお伝えしているノウハウや成功事例が凝縮しています。
しかし、今回のセミナー費用は、より多くの方に知っていただきたいという想いからわずか30,000円（税抜・一般企業様）です・・・。正直申しますと、破格でのご案内になります。

「今は、忙しいから・・・」、「今、忙しすぎてそれどころではない！」、「今は、安定している大丈夫！」そのような経営者様のお気持ちは察します。 しかし、まもなく太陽光ビジネスだけでは生き残っていけない時代になります。さらに2020年以降建設市場も縮小していき、人手不足がより加速化していくことは目に見えています。あと、2年の間に今の状況を打破する取り組みが必要なのです。

必要なものは、“新しく踏み出す勇気”ではなく、“有益な情報”です。子供のころに電車に一人で乗れるようになったのは“勇気ではなく”、電車の乗り方を知ったという“有益な情報”です。

この研修に参加いただき、ぜひ、その“有益な情報”を得てください。忙しいのは、どの電気工事会社の経営者様も一緒です。“有益な情報”を知りたい経営者様はすぐに、お申し込みください。
お会いできますことを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
省エネチーム チームリーダー
シニア経営コンサルタント
藤堂 大吉

全国縦断4会場!

～船井総研からのセミナーへのご案内～

『地域の電気工事会社向け経営者セミナー』

●7月7日（土）@東京　●7月12日（木）@仙台

●7月14日（土）@福岡　●7月21日（土）@大阪

講　座	内　容	
第1講座	**電気工事業界の動向と最新ビジネス！** ● 太陽光ビジネスの次に来るのはこのビジネス！ ● 人手不足の根本的な解決は”若手と女性活用“にあり！ ● “脱”下請工事、“脱”公共工事依存！、“脱”ベテラン人材依存！	株式会社船井総合研究所 講師陣
特別ゲスト講演! 第2講座	**“特集！地域の電気工事会社の急成長物語！”** 『“太陽光ビジネス”の次は、“省エネビジネス！” 地域の電気工事業が省エネビジネスで急成長！ その“革新的な経営手法”を大公開！』	昭和電機株式会社 代表取締役 三好 仁 氏 取締役営業開発部部長 五十部　芳宏 氏
第3講座	**省エネビジネスに取り組み成果を上げている全国の電気工事会社の事例紹介** ● 太陽光ビジネスの次に省エネビジネスに参入！ 営業マン1人で売上2億円を達成している事例！ ● 元々、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！ ● 新卒1年目の女性営業が新ビジネスを専任して、初年度2,000万円、 2年目で6,000万円を元請受注している事例！	株式会社船井総合研究所 講師陣
まとめ講座	**明日から皆さまに取組んでいただきたいこと**	
講座終了後	**個別のご相談**　※お申し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

環境・エネルギーグループ
グループマネージャー
上席コンサルタント
貴船　隆宣

東証一部上場商社勤務を経て、船井総合研究所入社。省エネビジネス・再エネビジネスに専門特化したコンサルティンググループを統括。自らが現場の中に入り込み、その実状に適した企業活性化や組織強化を得意としている。経営改善、事業計画、財務改善、営業強化、管理強化、人材強化、採用、育成、M&A、新事業立ち上げまで幅広い領域をカバーしている。特に最近は「勝ち組」となる為の強みを活かした営業戦略とどんな時にも直ぐに成果の出る支援を心がけている。

環境・エネルギーグループ
省エネチーム チームリーダー
シニア経営コンサルタント
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。

環境・エネルギーグループ
省エネチーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント
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。

環境・エネルギーグループ
省エネチーム
マーケティングコンサルタント
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。

FAXお申込書　『地域の電気工事会社向け 経営者セミナー』

日時・会場

東京 **7月7日(土)** 【会場】(株)船井総合研究所 東京本社 (JR東京駅 丸の内北口徒歩1分)
東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル 21 階　●申込締切日／7月6日(金)17:00まで

仙台 **7月12日(木)** 【会場】TKP仙台西口ビジネスセンター (JR仙台駅西口徒歩5分)
宮城県仙台市青葉区本町 1-5-31 シエロ仙台ビル 2F・3F・6F (事務所：5F)

福岡 **7月14日(土)** 【会場】TKPガーデンシティ博多 (JR博多駅博多口徒歩5分)
福岡県福岡市博多区博多駅前 3-4-8 サットンホテル博多シティ内 5F　●申込締切日／7月13日(金)17:00まで

大阪 **7月21日(土)** 【会場】(株)船井総合研究所 大阪本社 (地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩2分)
大阪市中央区北浜 4-4-10　船井総研 大阪本社ビル　●申込締切日／7月20日(金)17:00まで

13:00～16:30 (受付12:30～)

※都合により会場変更する可能性がございますので、会場詳細は、お申込後に送付する受講票でご確認ください。
※お車でお越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。
※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

日程がどうしても合わない企業様へ。まずは、お問い合せ下さい。 (平日 9:00～18:00)
出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL:0120-958-270　担当 藤堂 (トウドウ)

受講料

一般企業　1名様 税込料金 **32,400円** (税抜30,000円)

会員企業　1名様 税込料金 **25,920円** (税抜24,000円)

※会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(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。　※ご入金の際は税込金額でのお振込をお願いいたします。

振込先

三井住友銀行(0009)　近畿第一支店(974)　普通 No.5785241
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　検

●誠に恐れ入りますが、お振込み手数料はお客様のご負担にてお願い致します。 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。● 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ●お振込口座は当セミナー専用の振込口座となっております。

お問合せ お申し込み

TEL:0120-964-000 (平日) 9:30～17:30
FAX:0120-964-111 (24 時間対応)
下記にご記入の上、今すぐFAX頂くだけでOK!!
お問い合わせ　No. S034268

●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：藤堂 (トウドウ)
【WEB からのお申込み】 下記 QR コードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
【FAX からのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1 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。
●ご入金確認後、 受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

会社名	(フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	役職
住　所	(フリガナ)	業務内容	
連絡先	TEL　(　)	FAX　(　)	連絡担当者名
希望会場	□ 7月7日(土) @東京　□ 7月12日(木) @仙台　□ 7月14日(土) @福岡　□ 7月21日(土) @大阪		
参加者①	(フリガナ) 氏名	役職	年齢
参加者②	(フリガナ) 氏名	役職	年齢

お申込みはこちらから

弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)
FUNAI メンバーズ Plus　・　各種研究会 (　研究会)

個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)

◆本セミナーには、個別無料相談がセットになっております。ご希望の□にチェックをお願いします。
□ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する　□ 後日、無料個別経営相談を希望する。(　月　日頃)

【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.お客様の情報管理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ない等、お手続きができない場合がございます。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リレーションズ・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】株式会社船井総研ホールディングス　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時は、□にチェックを入れて当社宛にご連絡ください。　希望しません □