

～ 守るべきは守り、変えるべきは変える! ～

設備工事会社の 二代目経営者 が取り組むべき

“第二創業期”経営

～経営改革に成功している二代目経営者は
どのような経営をしているのだろうか?～

注目の地域設備工事会社特集

下請依存体質から将来を見据えた「攻めの経営」へ!
わずか1年間で20社以上の新規顧客開拓に成功!

三河設備工業株式会社

愛知県豊橋市に本社をおく創業47年を迎える設備工事会社。
下請比率90%という企業体質の脱却を狙い、**攻めの経営**に取り組む。
そこから**1年間で20社以上の新規顧客開拓を成功**。将来を見据え、
高い成長率を実現させている注目の設備工事会社である。

代表取締役社長 杉田 伸太郎氏

主 催  明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

「地域の設備工事業 経営者セミナー」
お問い合わせ No.S035168

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



これからの伸びる設備工事会社へ変換！ 二代目社長が向き合った **2** つの 大きな課題

一時期は仕事が溢れていた…しかし、今後も同じような状況が続くとは思えない。多くの設備工事業経営者の皆さまが考えていらっしゃるかと思います。さらに業界内では、徐々に経営者の世代交代も進んでいます。今後の設備工事業界を考えていく上で、乗り越えなくてはならない課題は大きく2つあります。

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、それも経験者を雇いたい…
- ・ 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…

将来、会社の中核となる人材がいない“ベテラン依存”

社内を見てみると、ベテラン社員ばかり。若手を採用したいと思っても、なかなか採用が出来ず、社内の平均年齢が上がっていく。二代目社長からすると、大切な右腕といえるような社員がいない。そのような設備工事業経営者の方はこのようにおっしゃいます。

- ・ 若手・新人、将来の主要メンバーの採用は必要と分かっているけどできない…
- ・ 結局ベテラン社員に頼らざるを得ない…
- ・ 技術の伝承が進まないため、社員も増えず忙しい中から抜け出せない…

《若手が活躍し、成長を遂げる設備工事会社のキーワード》

《ポイントは、今までの古い企業体質を脱し、元請化を果たし、会社を成長させることに真摯に向き合うこと》

- ・ 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

成長企業への転換に成功した企業の事例をレポートします。

二代目社長が取り組んだ改革経営

私が当時思っていたことは・・・

「公共・下請工事ばかりで、常に価格競争が当たり前・・・。」

「工事品質には自信があるのに利益につながらない・・・。」

「更に人手不足の影響で優秀な即戦力人材が来ない・・・。」

過去から続く会社に対して、不安に思っていたことです。自社の出来ることはあるのに、結局言われ仕事しかせず、利益に繋がらない。私達、三河設備工業株式会社はそのような状況の中、今後の会社の成長を考え、自社の体質を大きく転換させることに成功したと思っています。

当時、現状の延長線上に自社の将来がどうしても見えませんでした。その中でとある事業に出会い、そして、真摯に取り組み、今までの下請け体質を脱出することに成功することができました。

下請け中心であった中、革新的な経営手法に取り組み、約1年間で
20社以上の大手・中堅製造工場から元請の工事を獲得することができ
自社の仕事の請け方、経営の姿勢を転換させたのです。

そのような受注体質に切り替えたからこそ、人材採用にも注力し
これから成長する若手や女性活用にも積極的になれています。

今では自信をもって話せます。

「経営の在り方を転換させたことで、自社の
将来の姿を描けるようになった！そして、
より会社を大きくしていこうと強く思っています」



三河設備工業株式会社
代表取締役社長 杉田 伸太郎 氏

《注目企業》 成長する地域の設備工事会社！

企業名	三河設備工業株式会社	創業	1971年
代表取締役	杉田 伸太郎	年商	7億円
所在地	愛知県豊橋市	従業員数	20名
業種	給排水衛生、空調換気、 消火栓設備等設計施工	資本金	2300万円



三河設備工業様が取り組んだ革新的経営に迫る！

わずか1年で新規顧客20社開拓！ 元請化に転換したからできた成長！

地域の設備工事会社 成長する為の第二創業期経営



技術を磨き成長をしてきた地域の設備工事会社

1971年に私の父が創業した三河設備工業は、今まで数多くのゼネコン・工務店の下請業者として成長してきました。技術力を誇りに思い、年商6億円まで成長してきた中で、私への世代交代の時期が刻々と近づいてきました。しかし、私の中では本当にこのままでよいのかという疑問だけが胸の中にありました。

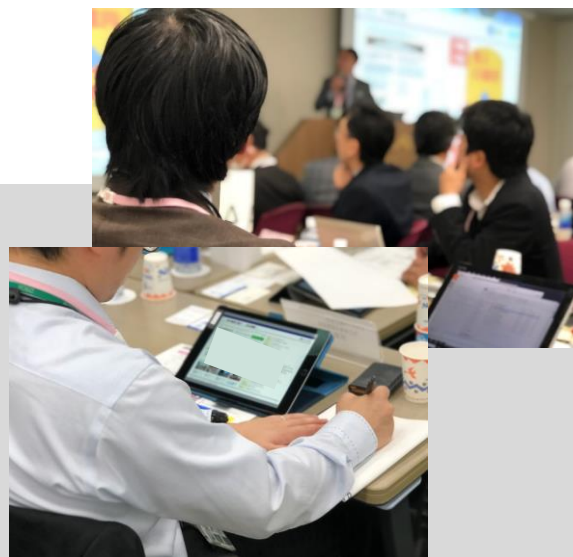
「技術力はあるのに、公共・下請の“言われ”仕事ばかり…利益に転換しない…」
「成長をしたくても人手不足の波から逃れられない。ベテラン社員が頼みの綱…」
「技術力を利益に変え、良い人を社員として迎え、会社を大きくしたい！」

このまま世代交代をしても、長い視点での成長は見込めない。何か新しいことに取り組まなくては衰退するかもしれない。その不安から様々な勉強会やセミナーへ足を運ぶようになりました。

地域の設備工事業が大手企業から元請受注する 今まで考えたこともない“成長の姿”を知った勉強会

その中で、船井総研さんが主催している勉強会と出会ったのです。参加されていた先輩企業の取り組みを聞き、衝撃が走りました。

- ・ 新卒入社した若手女性社員が地域の大手中堅製造工場から次々に元請受注する工事会社！
- ・ 元請獲得の為の仕組みを創り上げ、若手新人が15社を元請開拓に成功した工事会社！
- ・ 1社に売上のお大半を依存していた会社が半年で130社へ提案を実現した工事会社！ 等など



皆さん、私と同じような地域の工事会社でした。この先輩企業様と同じ取り組みをすれば、世代交代をして、私が目指したい会社の姿を実現できるのではないかと強く思ったのです。

成長のポイントは下請体質を脱すること。 その為に取り組んだ省エネ提案という手法！

将来、社員がイキイキと輝く会社を創るために、私は成長企業が取り組む「省エネ提案」を自社で生かしていくことにしました。仕事を元請体質に転換させ、社内風土を変える新たな営業手法です。

大手・中堅製造業から受注する為の提案型営業 価格競争に巻き込まれずに、高利益率工事を受注する方法

省エネ提案とは、工事会社が今まで取り組んでこなかったお客様の「利益創造提案」です。私たちが取り組んだ省エネ提案のポイントは大きく3つに分けられます。

①“LED”や“電力見える化”といった単品ではなく、省エネを総合的に提案

「省エネ提案」と言っても、LEDや空調といった単品を販売するものではありません。お客様のニーズに合わせた総合的な提案をしていきます。通常のメーカー営業とは異なるスタンスで提案をするからこそ、他社と競争することなく元請受注をすることができます。

当社が実際に提案している省エネ設備（一例）



《総合的な省エネ提案がポイント！》

（左図左上より）

- ・LEDと同等省エネ・寿命2.5倍の特殊ランプ
- ・気化熱を用いて冷却する給気システム
- ・放熱を押さえる特殊遮熱シート
- ・冷水と温水を同時に発生させるチラー
- ・空間内の空気を強制的に攪拌させる対流ファン
- ・蒸気を改質させてドレンロスを無くす特殊形状減圧弁
- ・スレート屋根強度復活、雨漏り完全ストップの特殊塗装

この他にもお客様に合わせた省エネ提案を実施！

②設備投資系補助金提案にも取り組むからこそ、新規営業もしやすい！

省エネ提案と同時に、補助金も一緒に提案をします。お客様先で必ず発生する設備更新の際に、私達から「設備コスト削減提案」をするのです。安価で設備更新できる為、必ず喜んでいただけます。

③脱・属人営業！営業の仕組みを創り、若手・女性を営業に抜擢する！

最後は、ベテラン営業マンを必要としないことです。この省エネ提案では、ベテランよりも若手・新人の方が活躍する仕組みを創り上げます。若手・女性でも元請工事を獲得できるからこそ、すぐに取り組みます。そして、彼ら、彼女らが活躍している姿を見て、社内に活気が蘇ってきます。

省エネ提案の3つのポイントを踏まえ、具体的に私たちが取り組んだことは？

お客様に頼られる関係性を構築する！ 省エネ提案のポイントは情報発信にあり！

どうして元請工事を獲得できるのか？省エネ提案は情報発信をして声掛けをもらうという流れを構築するところにあります。その流れがあるからこそ、若手・女性社員が営業現場で活躍するのです。

新規企業28社来場！省エネセミナーの開催！

私達が取り組んだものの一つがセミナーの開催です。「省エネ」を切り口にセミナーを行い、お客様に来ていただくというものです。

多くの方々に来ていただけるだろうか・・・不安もありましたが、当日は超大手自動車メーカーも含めて合計28社の設備管理担当者の方に参加頂きました！セミナーでは色々な工場が取り

組む省エネ事例を紹介しました。セミナー後、お客様から「こんな技術があるなら早く知りたかった」というお声を頂き、私達の取り組みは間違いないと、改めて確信を持ちました。



《ポイント解説》
大手製造業を開拓する
セミナー営業とは？
セミナー開催を通して実現できること

- ① 普段会えないキーマンと出会える
- ② お客様は必ずお困りごとを抱えている
- ③ 圧倒的に効率的な新規営業が実現する



セミナーが終わり、アンケートをご記入いただきます。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チェックが付いています。

具体的に、どのような項目について興味があるかがわかっていて、その後の営業活動ベテラン社員に頼らず進めることができます。そして、私たちのような中小規模の設備工事会社ではお付き合いできないような世界的企業からも案件を頂戴し、実際に受注することができます！

毎月お問合せを頂く省エネ情報誌定期発行！

あわせて取り組んでいるのが、省エネ月刊情報誌「省エネプラス」の発行です。毎月発行し、毎号数件ずつ新規のお客様からお問合せを頂いています。

お客様からお問合せをいただくところから関係がスタートする為、その後の省エネ工事提案もしやすく、スピード感を持ちながら受注へとつなげることができています！



《ポイント解説》
お問合せをいただく
省エネ情報誌のポイント！
情報誌の押さえるべきポイント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事前に先方担当者名を調査し、そこに送る！

10年後も成長し続ける会社を目指して 二代目社長だからこそ取り組めた“攻めの経営”

省エネ提案を始め、目の前の事に取り組むことで精いっぱいではありましたが、気が付くと、自社の工事に対して適切に対価をお支払いいただける会社様が多数できていました。営業活動も新人が活躍しているため、社内に躍動感が生まれてきています。そして今は、将来の成長の為に一步步歩んでいるという実感を持ちながら日々に向き合っています。

当社が新たに新規元請開拓に成功したお客様(全て新人営業マンが開拓に成功！)

- ・世界的有名製造業
- ・A社 食料品製造 年商180億円
- ・N社 鉄道部品製造 年商50億円
- ・N社 医療機械製造 年商390億円
- ・N社 機械部品製造 年商57億円
- ・P社 機械部品製造 年商42億円

その他含め、地域の大手・中堅製造業を中心に取り組み1年間で20社以上の新規開拓に成功しました！

以前のやり方は、常に守りだったと思います。仕事は待ち、採用も補充採用、将来の成長よりも今をやり過ごすことばかり考えていたのだと思います。逆に今は“攻め”ですね。仕事も取りに行き、仕事があるから良い人材を採用しようと思う。会社を大きくするために本気で取り組みたいと思って日々仕事に向き合え、その姿勢が社内に躍動感を生みます。今後も、この省エネ提案を通して、お客様との関係を構築し、自社の可能性を模索していきたいと思います。良い会社へと成長していきます！

「今の延長線上に限界を感じている」 若手が活躍する会社にしたいと思う経営者様にこそ 省エネ提案に取り組んで欲しい！

㈱船井総合研究所 環境・エネルギーグループ チームリーダー 釜谷 洋平

入社後、一貫して環境ビジネス全般のコンサルティングを担当。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。

多くの会社様が「今のままではいけないとわかっている」と感じています。しかし、公共・下請工事が中心の「待ち」の仕事の請け方であるため、将来を見据えた取り組みが後手となっています。更に最近では人手不足も顕在化し、とにかく目の前の仕事で手一杯……ベテラン社員ばかりで社内に活気が生まれない。そのような会社様が多いのではないのでしょうか？

一方で、省エネ提案に取り組まれている会社様は、旧来の受注構造を変え、利益を生み、今後の成長に向き合っています。

- 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
- その取り組みの中で会社全体の営業利益率を向上させることに成功している
- 新人・女性を活躍する仕組みを創り、若手採用に取り組んでいる
- 5年後、10年後を見据え、今取り組むべきことに注力をしている

どの会社様も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、利益を残し、採用も成功させ、将来の成長の可能性を広げています。

地域設備工事業が省エネ提案に取り組む5つのメリット

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。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、同業他社とも競争せずに、新規の元請案件を増やすことができます。



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・中堅の製造工場の顧客が増える！

大手企業の大きな工場ほど、省エネの手法に大きなお困りごとを抱えています。一般的な省エネは設備メーカーがおこなう、自社の商品を売るための提案です。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！

利益率向上～脱下請 & 元請受注だからこそ利益が増える！

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!

人手不足が原因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。その状況から抜け出せないのは仕事の波があるため採用に本腰で取り組んでいないためです。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。

更に、若手・女性が活躍する仕組みができるため、若い力が活躍します。

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…自ら考える組織が育っていきます。



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”の経営へ、そして成長企業に転じることができるのです。結果として、元請化・高利益率化が実現でき、若手新人の採用が実現、そして活躍します。それこそ、今後も成長する原動力なのです。

この「省エネ提案」は、既に60社以上の建設・設備工事会社が数多くの成功事例を創っています。次のページでは、この「省エネ提案」に取り組む企業の成長ストーリーの一部をご紹介します。

「省エネ提案」に取り組み、“成長企業”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。

「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 成長する会社に転換するための 第二創業期の向き合い方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会社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。皆様の会社でも、「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」「取り組むべきことが後手になる」そのような循環が生まれているのではないのでしょうか。

一方で、本レポートでお話いただいた三河設備工業様のように、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、その想いから、この度、省エネ提案を通して大きく成長された会社様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。皆様方が実践いただき、新たな成長の一步を踏み出していただくために、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。

「人手不足を脱し」、「高利益率体質」、「成長企業」へ転換させる。

“今こそ新たな創業期”という決意の下、

会社経営を改革したい経営者様はすぐにお申し込みください。

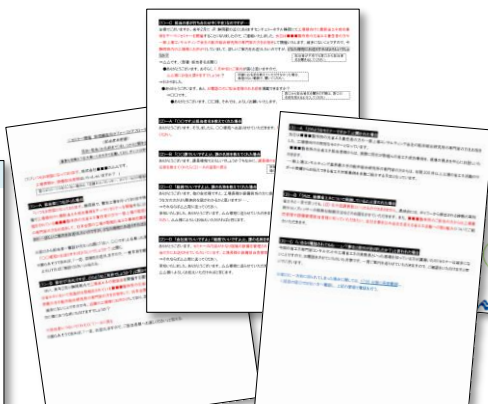
株式会社船井総合研究所
環境・エネルギーグループ チームリーダー

釜谷 洋平

人手不足の状況を脱し、高利益率化に成功している 会社が実際に使っている営業ノウハウを大公開します！



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



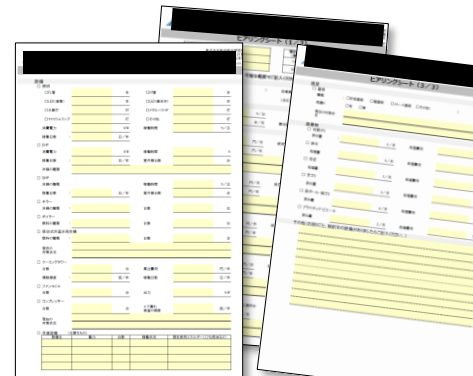
情報誌問合用 特典レポート



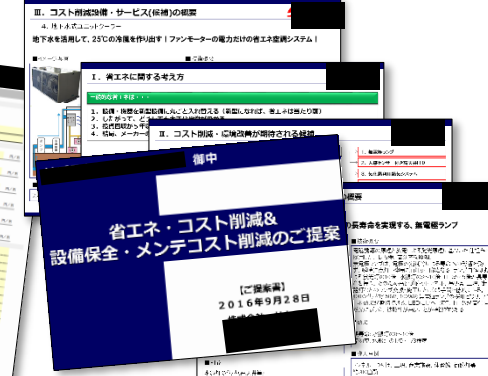
省エネセミナーDM



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

日本全国
4会場開催！

地域の設備工事業 経営者セミナー

～会社には活気を生み出し、若手を活躍させる！ 成長企業へ転換する第二創業期経営～

東京 7月19日（木） 名古屋 7月24日（火） 福岡 7月25日（水） 大阪 7月28日（土）

講座	講座内容	
第一講座	第二創業期で成長する企業が取り組むべきこととは？ ●ベテラン依存を脱し、若手・新人が活躍する会社とは ●下請・公共・少数依存体質に陥る工事業の特徴とは ●設備工事業が更なる成長ストーリーを歩むために取組む省エネ提案。 人手不足を乗り越え、新規元請開拓するための手法とは！？	(株)船井総合研究所 講師陣
第二講座	《ゲスト講演》 第二創業期経営、成長の軌跡！ 10年先も成長する企業へ！ 旧来の下請依存体質を脱却し、 将来を見据えた第二創業期経営、成長の軌跡！	三河設備工業(株) 代表取締役社長 杉田 伸太郎氏 ※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省エネ提案成功事例！ 成長企業へ転換した会社の取り組みを大公開！ ●お客様に求められる提案！省エネ提案に取り組む会社が 実際に提案している“普通ではない”受注多数の「省エネ技術」 ●新人・女性が活躍する！若手が元請仕事を次々に獲得し、 1人で売上1億円、粗利益35%を達成した事例 ●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	(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います	

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1部上場商社勤務を経て、(株)船井総合研究所入社。現在は環境・エネルギー関連の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おり、経営改善、事業計画、資本政策、財務改善、営業強化、現業強化、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をしていき、確実な実績を残している。

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、一貫して環境ビジネスのコンサルティングを担当。現在は省エネビジネスの新規参入に注力し、日本全国で成功事例を構築している。「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、工事業経営の未来の姿を実現させている。

日時会場

東京会場

福岡会場

2018年7月19日（木）

株式会社船井総合研究所 東京本社

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：7月18日（水）17:00まで

2018年7月24日（火）

TKPガーデンシティPREMIUM名古屋新幹線口

愛知県名古屋市中村区椿町1-16 井門名古屋ビル

▶JR東海道本線「名古屋駅」太閤通口より徒歩3分

▶申込み締切日：7月23日（月）17:00まで

2018年7月25日（水）

TKP博多駅筑紫ロビジネスセンター

福岡県福岡市博多区博多駅中央街4-8 ユーコウビル

▶JR鹿児島本線「博多駅」筑紫口より徒歩2分

▶申込み締切日：7月24日（火）17:00まで

2018年7月28日（土）

株式会社船井総合研究所 大阪本社

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」より徒歩2分

▶申込み締切日：7月27日（金）17:00まで

開催時間

13:00～17:00(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いたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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、ご入金を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。

お申込方法

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上でご確認ください。

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。

お振込いただいたにも関わらず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.5785451 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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

お申込専用

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: 釜谷

※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。

お問い合わせNo. S035168

地域の設備工事業 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】 7月19日(木)		☐ 【名古屋会場】 7月24日(火)			
		☐ 【福岡会場】 7月25日(水)		☐ 【大阪会場】 7月28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	1	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申込用紙を手になされている方は、自社の成長を願い、第二創業期経営へ一步を踏み出す決意をお持ちの一人だと思います。そのような貴方様は今現在、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】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

※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** ☐

WEB申込みはこちらから

