

(株)船井総合研究所 主催

2019年

2月8日(金)

船井総合研究所東京本社

設備工事業界社長 **限定**

設備工事業 “革新経営” 社長研修

民間元請体質へ転換し

利益を生み出す

新たな工事業経営

このような経営者様向けの“研修”です!

- 1 忙しい…人手が足りない…
そのような状況を本気で脱したいと考える経営者様
- 2 民間元請で利益が出る工事を受注したい!
しかし、その具体的な手法が見つからず、探している経営者様
- 3 今のままではいけないと思っている
新たなことに取組まなくてはならないと考えている経営者様



主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

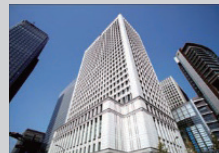
地域の設備工事会社向け 経営者研修
お問合せNo. S041544

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績・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

公共工事依存、下請体質による忙しさと儲からなさ それを脱却するために 新規民間元請体質へ転換する方法を大公開

多くの設備工事会社様からこのような声が挙がってきます。

- 「今は忙しくて仕方がない。それでも仕事が入ってくるため、断ることもある」
- 「人手が足りなくてバタバタし続けている。仕事の波をどうにかして無くしたい」
- 「下請けや公共に依存してはいけないと思っているが、どうすればよいかわからない」

一方で、私達船井総合研究所が主催している「設備工事業“革新経営”社長研修」にご参加いただいている皆さま方は上記のような現状を打破し、安定的に成長をする会社へ転換する為、あることに取り組んでいます。

それは、現在の公共工事や下請工事といった競争ありきの受注から

「利益を生む民間元請体質への挑戦」

そして、その取り組みを実践されている会社様が集まる、この社長研修では以下のような成功事例が共有されています。

- 民間大手・中堅製造業から直接工事をもらう営業のやり方
- ベテラン社員に頼らず、顧客を増やす仕組み
- 仕事を増やしながら施工体制を構築する協力会社獲得法
- 若手・女性を最前線で活躍させる分業化の進め方
- “悩まない”経営に転換する為の実践手法

多くの会社の実現したくてもなかなか取組んでいないことですが、この研修ではどこかの会社で実践している事例として取り上げられます。他社が成功させているものばかりだから成果につながる情報ばかり。皆さまの会社経営にきっと役立つことと思います。

将来に対する悩みを脱却することを目的に、この社長研修にご参加いただければ幸いです。

将来を見据えた高利益率経営へ転換 それを実現させるための実践型勉強会 設備工事業“革新経営”社長研修

設備工事業“革新経営”社長研修は日本全国から70社以上の設備工事会社様にご参加いただいているより良い工事会社経営に転換することを目的とした実践型勉強会です。



旧態依然の工事業経営から脱却をし、今後も成長できる企業へ転換することを目的としている経営者様にご参加いただいています。

勉強会では・・・

- ・元請受注体制に転換された企業の成功事例紹介
- ・具体的に提案チャンスを生み出す実践手法大公開
- ・会員企業同士の情報交換を通じた実践事例の共有

といった内容を取り組んでいます。



そして、自社を高利益率に転換させる具体的な方法として、“省エネ提案”に取組まれています。実際に、この研修への参加を通して、名だたる大手製造業からの元請&高利益率工事受注事例が多数報告されています。

どの会社も下請や公共工事に依存していた会社でした。しかし、この勉強会を通し、民間のお客様から元請工事を受注することに成功し、自社の受注体質を大きく変えることができました。

つまり、

高利益率経営を実現させる実践勉強会

それこそが、設備工事業“革新経営”社長研修です。

設備工事業“革新経営”社長研修 ご参加する皆様にお伝えすること

～ 革新経営社長研修で当日お伝えする事 ～

- ① 忙しい・儲からない・・・という状況を脱する為の
工事会社経営の方向性とは！？
- ② ドンドン大手・中堅製造工場を元請開拓できる
工事業が取り組む“省エネ提案”とは！？
- ③ ベテラン営業に頼らず、新規顧客が集まる
省エネ提案の営業の“からくり”を大公開！
- ④ 若手・女性を活躍させるために会社が
取り組むべき3つのこと！
- ⑤ もう仕事は断らない！儲かる仕事を
しっかりと受注する為の受注体制づくりのポイント！
- ⑥ 元請体質&高利益率体質に生まれ変わるから
実現できる攻めの積極採用手法！
- ⑦ 「1年目で48社新規開拓」や「半年で3000万円の元請受注！」など、日本全国で生まれる数多くの成功事例を大公開！

研修参加企業から成果連絡が続々！ 人手不足時代で成長企業へ 民間元請体質への転換成功事例

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!

これからも“確実”に伸びる会社へ その為に取り組む経営手法を大提言

設備工事業
“革新経営”社長研修

2019年2月8日(金)

株式会社船井総合研究所 東京本社

今後も成長をしていく工事会社のポイントは「しっかりと利益が残せる工事を受注しているか」ということです。一方で、今までの下請や公共工事依存の会社様では、どのように請けるべき仕事を受注するのか、つまり、どのように元請体質に取り組むべきかが見えていないのが実情ではないでしょうか。この研修にご参加いただいている多くの会社様も、参加前は同様でした。しかし、そこから見事に自社の体質転換を果たされました。

この研修はコンサルタントの小難しい話を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研修ではいっさいありません。みなさま方に明日からすぐ実践いただくために、先進的な設備工事業の経営者様との交流や成功している設備工事業の取り組み事例を聞くことができる内容となります。

席数には限りがございますので、是非お早目にお申込みください。

第1講座

設備工事業界の現状と高利益率経営へ転換のポイント

第2講座

— 設備工事業“革新経営”社長研修 —

実際に研修にご参加いただき、多くの会員企業様と情報交換をします

《このような経営者様をご参加されます》

- 公共工事比率が90%の状況から元請比率60%に転換させた経営者様
- 営業経験ゼロでありながら、1年間で28社新規開拓を実現させた経営者様
- 民間の新規顧客開拓を通し、30%の粗利率を実現させる経営者様
- 女性採用をし、入社半年で1億円の見積を獲得するよう活躍させる経営者様
- 新人営業マンを活躍させ、脱公共を実現させた経営者様 等々

第3講座

民間元請体質に成功！
高利益率経営に転換した企業の取り組み事例を大公開！

第4講座

本日のまとめと明日から取り組んでいただきたいこと

WEBからもお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申し込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041544>



地域の設備工事会社向け 経営者研修

会場

2019年2月8日(金)

株式会社船井総合研究所 東京本社 JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分
〒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

時間

開始

終了

10:00 ▶ 16:00

受付
9:30
開始

研修終了後個別の振返りのお時間を取っております。
お申し込み後、弊社より時間調整のご連絡をさせていただきます。

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。

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。

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。

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.5785031 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。



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)

お申込専用

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

※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. S041544

地域の設備工事会社向け 経営者研修

FAX : 0120-964-111

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

今、このお申込用紙を手に入れている方は、自社の成長を願い、新たな一歩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、本研修では無料個別経営相談を行います。(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】

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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・コミュニケーションズ・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たいときは、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



地域に根付く 設備工事会社様向け

人手不足・忙しさを 脱して高収益企業へ その為の社長研修

2019.2



東京
会場

2019年2月8日（金）

10:00～16:00（9:30開場）

船井総合研究所 東京本社

JR東京駅丸の内北口徒歩1分

《 テーマは民間元請化による高利益率工事の受注 》

- ① 余剰人員がいなくても今すぐ取組める
利益が出る工事の受注の仕方
- ② 案件を断らない！積極的に受注できる
忙しさを脱する体制の作り方
- ③ 5年後の会社を見据えてやることを明確にする
“楽”に安定成長する為の“今”すべき取組み



日本全国の設備工事会社様が参加され、成功事例が共有される“実践”して成果を上げる為の勉強会です。

皆様のお申込みをお待ちしています。