

電気・設備工事業
経営者必読
成長企業レポート

粗利率15%の電気工事会社が“ある”ことをして

工事粗利率 **65%** 達成

儲かる工事を引き寄せる
「電気・設備工事業経営」!

巻頭インタビュー

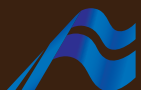
事業売上3億円 粗利率65%!

岡山県に所在する電気工事会社。平成7年に電気保安業務を基盤として創業。以降価格競争に悩まされ、お客様のニーズにフォーカスした事業に取り組む。
電気の見える化業務から始まり、省エネルギー研修、補助金を活用した設備更新提案などお客様のコスト削減を実務的にサポートする事業を展開する。
基盤であった電気工事もそれに伴い、民間元請受注が増え、現在では事業売上3億円、粗利率65%を記録するようになっている。



株式会社スターメンテナンスサポート
代表取締役 栗野貴宏氏

〈主催〉



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

地域の電気・設備工事業向け 経営者セミナー
お問合せNo. S045775

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

《実在した！驚異の利益率を生み出す工事会社の取り組み！》

売上3億円でありながら粗利益率65%を実現 同業の約3倍の粗利率を生み出す取り組み

「工事粗利益率65%」という数字を聞くと、多くの経営者様は無理なのではないかと考えられるでしょう。人手不足で各社とも忙しさから断ることもある状況、しかし、未だに激しい価格競争がある工事業界、その状況をまとめると以下のような声が聞かれます。

- ☐ 慢性的な人手不足。案件も対応しきれず、断ることがあるほど
- ☐ 協力会社の確保にも苦労し、案件対応にも四苦八苦している
- ☐ 実際に工事を行う職人・作業員の取り合いが生まれ、単価が高騰
- ☐ 一方、価格競争は強く残っており、適切な利幅での受注は難しい
- ☐ 忙しさが利益に反映されなく、苦労のみが増えていく

未だに競争が激しい電気工事業界。人手不足、忙しさから、各社とも自社の利益を削りながら受注をしている様相を呈しています。そのような業界において、65%の粗利益を計上している工事会社も存在します。それが、巻頭インタビューにてお話しいただく株式会社スターメンテナンスサポート様です。

巻頭インタビューのスターメンテナンスサポート様について



会社名 株式会社スターメンテナンスサポート

設立 2001年8月1日

所在地 岡山県岡山市北区下中野

事業内容

高圧受電設備の法定点検、新電力の導入提案、省エネ教育サービス
省エネ補助金獲得サポート、電気工事など

株式会社スターメンテナンスサポートの素晴らしいポイント

- ① 毎年、民間事業者約75事業所を元請開拓に成功
- ② 40代以上のベテラン中心から若手・女性が活躍する会社へ転換
- ③ それら若手素人&女性を活用して売上3億円 粗利率65%を達成

上記のように、同業他社とは異なる成長の仕方をするスターメンテナンスサポート様。同社の取り組みを、代表取締役の栗野様にお話しいただきました。

価格競争を脱して実現させた 3億円粗利率65%の事業基盤 そこに至るまでの18年の取り組み

株式会社スターメンテナンスサポート
代表取締役 栗野 貴宏氏



— 先ず、社長が会社を興した頃の話聞かせてください —

■平成7年、電気保安業務を生業として創業。徐々に価格競争が激しくなっていた。

当社は平成7年に創業をした電気工事会社になります。当時、電気事業法の改正による電力の自由化以降、独占状態だった電気保安業務に参入が可能となり、中国地方初の民間の電気保安協会の運営会社として設立したという経緯があります。

立上げ当初は、競争も激しくなく、利益をしっかりと出しながらも受注ができていましたが、時間の経過とともに点検業者の競合が徐々に増えるようになっていきました。更には、個人でやられているような業者も出始め、価格競争が激しくなってきました。

■電力の見える化を事業としてアプローチもうまくいかず…

そのような中で、世の中の省エネニーズに高まりも相まって、新サービスとして「電力の見える化サービス」を展開開始しました。当社としては、保安管理業務の延長線上という取り組みやすさ、また、世の中のニーズから良い方向へと進むかと考えていました。

しかしながら、結果は予想通りにはいきませんでした。「電力が見えること」と「電力が下がること」というのは一緒ではないのですね。結局のところ電力が見えて終わり。お客様の満足度も高まらず、行き止まり感を感じざるを得ない状況でした。



— その流れを踏まえて、タイトルにあるような高収益事業への転換に成功したキッカケは何だったのですか —

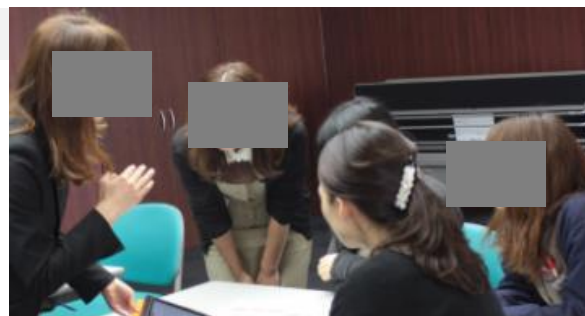
■ベテラン社員への依存を脱し、若手・女性が活躍する事業へ。今までの踏まえ選んだ“省エネ”という事業

当時、社内を見渡してみると知識経験が豊富なベテラン技術者が多くいて、その多くが40代、50代。中には60代の方もいるような状況でした。どうしてもベテラン技術者に頼ってしまう状況があったのです。

しかし、これからの自社の成長を考えていくとベテラン社員に頼ることなく、若手社員が活躍できる場を作らなければならない。そう強く考えていたのです。

そこで、今までの取り組みを踏まえ、お客様の電気代を削減するという事業に取り組むことを決意します。それが当社の省エネビジネスへの進出です。

《スターメンテナンスサポート内の社内の様子の変化》



お客様のニーズがあるコスト削減事業への挑戦！ 省エネ領域へ挑戦して実現した高収益化&急成長の軌跡！

— 省エネ領域への挑戦が成長の原動力となったのです。具体的にはどのようなことに取り組まれましたか —

■成果報酬型の省エネ研修に着手。研修や実務を通してお客様のコストを削減する事業に取り組んだ

まず、取り組んだのがお客様先の省エネ教育という領域からスタートしました。実は、省エネをテーマに実務的な勉強会をする競合はあまり多くなく、また、教育をするとしっかりと省エネ効果が生まれるものです。私たちはコスト削減をしつつ、その削減されたコストのうち一部を頂戴するという立ち位置からスタートしました。

このような事業に取り組むと、若手や女性は大いに活躍します。また、研修自体も好評で新たなお客様から引き合いがあり、また、保安全管理業務が増え…という循環が生まれ始めました。



■お客様との接点が増えるから設備情報が手元に集まる。そこからスタートする省エネ補助金サポート事業

そして、お客様先の設備情報が集まってくるようになりました。その中で取り組みを始めたのが補助金申請のサポート業務です。当社は経済産業省が認定するエネルギーマネジメント事業者となり、お客様先の設備改修に伴う補助金申請をサポート。当社がサポートをする補助率が上がるという仕組み（通常補助率1/3がエネマネ事業者が申請をすると補助率1/2へと上がる）であるため、お客様への設備更新提案が進むようになりました。

補助金を活用するので、お客様も価格のメリットがある状態で設備導入が可能になります。また、当社もそこから数年間は報告業務でお付き合いが始まる為、業者ではなくパートナーとしてお客様と対等に向き合うことができますようになります。

このような省エネを切り口に事業展開をするからこそ価格競争に入らず、高利益率で受注ができるのです。

— お客様のニーズに合わせ事業を展開し、他社との競争に入らないというところがポイントなのでしょうか。最後に、今後の成長の在り方について教えてください —

■エネルギーコスト削減業として成長を続けることに合わせ、 人が集まり、人が成長する会社へと成長させていきたい

当社には幸いにして、今までに築き上げたお客様の情報と省エネ事業を優位に進めるための基盤があります。現在では当社が直接口座を持つお客様は1000を超えるようになりました。これからは、更に一步踏み込んだ提案を考えており、よりお客様のコストを削減すること、それをエネルギーという観点から支えることを主軸に事業拡大をしていきたいです。

また、社員もより若手・女性が活躍できる仕組みを作り、人手不足と叫ばれている現代だからこそ、人が集まり、人が成長するような会社になっていきたいと思っています。



工事会社における省エネ領域の挑戦は 電気・設備工事業界の高収益事業へと成長するか

スターメンテナンスサポート様が事業進出された省エネ領域。
これはまだまだ大きく眠っているお客様のニーズなのか。その状況についてまとめていきます。

こんにちは。船井総合研究所の釜谷です。栗野社長のインタビュー記事はいかがだったでしょうか？
多くの驚きのポイントがあったのではないのでしょうか？
例えば…

- 価格競争をせずに受注ができるために実現する粗利益率65%
- 1000社を超える元請口座の獲得
- 工事を事業のベースに置きながらコスト削減提案で新規顧客へ展開
- ベテラン社員への依存体質を脱し、若手女性が活躍する企業へ転換 等々

と簡単にポイントを抜き出しても自社では今すぐ実現できないなという項目が多いのではないのでしょうか。
そして、その原動力となったのが、省エネという事業領域です。もう当たり前なのではないかと思われる省エネ領域ですが、実は多くのニーズが埋もれている大変魅力的な市場なのです。

《省エネという事業領域。現状はこのような領域です。》

- ☐ 京都議定書、パリ協定…世界的な取り組みが急速に進む
- ☐ 日本国内も省エネ法をはじめとする法整備が進み、事業者への要請が進む
- ☐ 一方で現場はLED、設備更新をすれば省エネに関しては一通り終わり
- ☐ さらなる省エネ要請がやってくるものの、次の取組テーマがない
- ☐ しかし、良い情報を整理して持っている事業者が少ない

このように、省エネといわれると当たり前のように感じてしまいがちですが、実際はお客様の多くのニーズが埋もれている市場領域であるともいえます。スターメンテナンスサポート様は、このような省エネ領域に対して「具体的にコストを削減する」という目標を「研修」や「補助金を活用した設備更新」といった手法で参入されたことで、他社との競争に入らず、多くのお客様を高利益率で受注することができたのです。

また、日本全国にはスターメンテナンスサポート様以外にも省エネ領域へ挑戦し、素晴らしい実勢を上げている企業様がいらっしゃいます。その企業様の取り組みと、それら企業様がどのような方法で省エネ領域に取り組まれているのかをご紹介します。

日本全国で省エネ領域へ進出し成長する企業！ その実績と取り組み方とは？

日本全国で省エネ領域に挑戦をして、会社の状況を大きく変える工事会社が現れています。どの会社も過去は下請工事依存、公共工事依存、ベテラン社員依存という状況でした。その中で、この省エネ領域へ取り組み、元請・高利益率工事を数多く受注する成果を挙げています。

ー 日本全国で省エネ領域へ取り組み目覚ましい成果を挙げる企業事例 ー

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／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!

その他、現在日本全国で70社以上が省エネ領域へ取り組まれています。

お客様のニーズが眠る省エネ領域への取り組み。各社様ともどのように取り組まれているのでしょうか？そのポイントを次のページでは開設します。

次ページ ： 日本全国で省エネ領域に取り組む工事会社がやっていることとは？

工事会社が取組み省エネ領域参入！ この3つのポイントを押さえれば成果へつながる

どの会社様も、省エネ領域に取り組まれる前はごく普通の工事会社様でした。その会社様が約1～3年で新規元請の高利益率工事を多数受注することができるようになりました。そのポイントはたったの3つです。

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。

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み、大型本業工事を元請で受注！

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. 情報発信からスタート！ベテラン社員に頼らずに民間元請工事を受注する！

民間企業からの元請受注が獲得できる省エネ提案のポイントは「情報発信」です。半年に1度の省エネセミナーと毎月発行する省エネ情報誌を活用して営業活動を展開します。そうすることで、まだ取引がない会社様からも直接引き合いをいただくことができます。

「営業活動と言えば何でも知っているベテラン！」というイメージが強いですが、このような仕組みを活用することで、ベテラン社員に頼ることなく新規民間のお客様と出会い、ことができます。



省エネ提案に取り組む工事会社は日本全国で70社以上！

このような省エネ提案に取り組んでいる工事会社は全国で70社以上に及びます。どの会社様も最初は民間への新規営業などしたことがない状態からのスタートでした。しかし、この省エネ提案に取り組み、今では民間企業からの高利益率元請工事を多数受注できるように成長されています。

今後も成長を続ける新たな柱を作る為に 今こそ省エネ領域への参入に挑戦すべきである

自社の受注体質を「より民間比率を上げること」「高収益体質に切り替えること」ということについての重要さを理解しているものの、なかなか一步を踏み出せない会社様が多いのではないのでしょうか？しかし、そのような企業様を横に、具体的な一步を踏み出され、自社の体質を変えられているところも多くあります。

ぜひ、自社の将来を見据え、今取り組むべきことに、一步を踏み出してみてください。

省エネ領域参入 緊急度合い チェックPOINT

- ☐ 公共工事依存や下請工事依存の依存比率が60%以上である
- ☐ 工事における粗利益率が20%未満である
- ☐ 受注の波が激しく、1年間の売上の大半が立つのが特定の時期である
- ☐ 仕事の波を減らすために、新規元請受注の必要性を理解している
- ☐ 価格競争に入らずに仕事を獲得したが、やり方がわからない
- ☐ 民間営業の取り組みは行っているものの、成果につながっていない
- ☐ 民間への営業したことが“そもそも”ない
- ☐ 今後に向けて協力会社のネットワークを作っておきたいと考えている
- ☐ 協力会社を確保するためにも工事受注が必要だが思うように伸びない
- ☐ 人手不足が深刻で、ベテラン社員に依存してしまっている
- ☐ ベテラン社員の定年も視野に入り、今後の採用・育成への注力が必要
- ☐ 採用活動を行うものの、なかなか希望の人材が来ない
- ☐ 未経験を採用しても育つ素地がない
- ☐ 社長が常に忙しく、社長のすべき仕事に注力しきれていない
- ☐ 会社の働き方改革を推進しなければならないと考えている

もし、1つでも当てはまる項目がある方は、

これから省エネ領域へ参入することで

現状の状況を脱し、業績と利益を生み、楽な経営へ
転換できるチャンスがあります！

電気・設備工事業経営者セミナーのご案内

今回のセミナーは本レポートでご紹介した スターメンテナンスサポート 栗野社長がご登壇！ 省エネ提案に取り組み、成長した軌跡を語って頂きます！

公共工事に依存し、将来に不安を感じている。10年後の成長を見据えて取り組みを進めていきたいもののどうやって行こうかと考えている。そのよう所から省エネ領域への進出を決め、多くの民間元請工事受注に成功し、成長企業へ転換していく会社が日本全国にあります。船井総合研究所では、成長する工事会社を一社でも増やしたいという思いから、その成長の秘訣やノウハウを紹介するセミナーを開催します。

「電気・設備工事業経営者セミナー」のポイントを紹介！

今までの工事提案に合わせて「省エネ」を提案する。そして、民間企業からの元請工事を受注し、高利益率経営に転換する。日本全国の成功事例をベースに、そのチャレンジを成果に繋げるノウハウを大公開します！

ゲスト講師は本レポートでご紹介したスターメンテナンスサポート様が登壇！

ゲスト講師は本レポートで紹介した株式会社スターメンテナンスサポート様が登壇。工事会社に取り組む省エネ事業について、その市場の優位性や取り組む上で起きた社内の変化など、成長の軌跡とともにご講演をいただきます。

株式会社スターメンテナンスサポート
代表取締役 栗野 貴宏氏



日本全国の高利益率元請受注に成功した工事会社事例を大公開！

本セミナーでは、スターメンテナンスサポート様のほかに省エネ領域に進出され、成長を遂げられた全国各地の設備工事会社の取り組みを紹介します。スグに取り組めるノウハウを時間の限りお伝えいたします。

《セミナーでご紹介する「公共依存から脱し、民間開拓を進める企業」取組事項！》

- お客様に喜ばれる！提案すべき省エネ技術 厳選10選！
- 営業経験ゼロからのスタート！立上げ半年間で30社の大手中堅製造業と出会える方法！
- 毎月新規のお客様からお問合せが来る！省エネ情報誌のポイント！
- 補助金提案で大型案件受注へ！省エネ提案月別提案事項カレンダー！
- ベテランに頼らずスタートして民間開拓を実現！営業体制構築のポイント！

全国の成長企業が取り組む実践事例を知ることができる“またとない”チャンスです！

現状を打破し地域1番の工事会社に成長したいと考えている経営者様は是非ご参加ください！

地域の電気・設備工事業向け経営者セミナー

実践企業は売上3億円粗利益率65%
儲かる工事を引き寄せる「電気・設備工事業経営」！

東京 5月11日（土）

大阪 5月16日（木）

広島 5月23日（木）

講座	講座内容	
第一講座	電気・設備工事業界の現状と成長企業へのポイント ●電気・設備工事業界の現状。人手不足・過酷競争との向き合い方 ●攻めているつもりが“守りの経営”に。 多くの会社が陥る、現状を打破できない本当の理由とは？ ●成長企業に転換する為の3つのキーワード！	(株)船井総合研究所 講師陣
第二講座	《ゲスト講演》 売上3億円！粗利益率65%！ ごく普通の電気工事会社が高収益企業に 転換した成長の軌跡	(株) スターメンテナンス サポート 代表取締役 栗野 貴宏氏
第三講座	ごく普通の工事会社が高利益率体質に転換！ 日本全国の成長企業の取組みを大公開！ ●お客様に求められる提案！省エネ提案に取り組む会社が 提案している「省エネ技術」&「営業の仕組み」を大解説！ ●公共比率90%の会社が民間比率70%に！ 民間営業経験ゼロから民間受注が絶えない会社に転換した事例 ●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

省エネ・IoT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、㈱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。

省エネ・IoTグループ
省エネIoT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。

省エネ・IoTグループ
省エネIoT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。

省エネ・IoTグループ
省エネIoT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。

地域の電気・設備工事業向け 経営者セミナー

開催概要

日時
会場

東京会場
広島会場

2019年5月11日（土）
株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014 東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル
▶都営地下鉄 三田線 芝公園駅A2出口より徒歩1分
▶申込み締切日：5月10日（金）17:00まで

2019年5月23日（木）
広島コンベンションホール
〒732-8575 広島県広島市東区二葉の里 3丁目5番4号 広テレビル
▶JR「広島」駅 新幹線口（北口）前から徒歩4分

大阪会場

2019年5月16日（木）
株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階
▶地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩3分

開催時間 **13:00～16:30(受付12:30～)**

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

受講料

※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。

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. 5785560 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。



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: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. S045775

地域の電気・設備工事業向け 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】 5月11日(土) ☐ 【大阪会場】 5月16日(木)		☐ 【広島会場】 5月23日(木)	
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	
			2	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、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】

- 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リレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)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 ☐**

検

WEB申込みはこちらから



高利益率工事の受注ができ
将来を見据えた組織に転換させている工事会社が

実は取り組んでいた “ある”ことがわかる1日

地域の電気・設備工事業向け経営者セミナー

2019年春・日本全国3会場にて開催

東京会場 5月11日(土) 大阪会場 5月16日(木) 広島会場 5月23日(木)

《このような工事会社様に聞いていただきたい内容です》

- ☐ 日々忙しく、目の前の工事対応に追われている
- ☐ 結局忙しいばかりで、気が付くと思った通りの利益が出ていない
- ☐ 今の受注の仕方では、お客様に振り回され続けてしまう
- ☐ ベテラン社員に頼ってきたが、そろそろ組織的に限界がきている
- ☐ 何か新しい取り組みをしなければと思っているが一歩が踏み出せない



常に忙しく、終わってみると利益が乏しい…
そのような状況を脱却することに成功している
地域の電気・設備工事会社の取り組みがわかります！

お申し込みはこちらから

URL
より

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/045775>

QR
コード
より



各会場先着20名様 お申し込みはお早めに
皆様のお申込みをお待ちしています。