

# 電気工事会社専門特化型の評価制度

## 社員が育ち、業績が上がる評価・賃金制度のポイントがつかめる!

### 電気工事会社向け 評価賃金制度セミナー

講座	セミナー内容
<b>第1講座</b> ゲスト講師 13:00 ~13:50	<b>評価賃金制度の導入を検討した理由と、構築&amp;運用で変わったこと</b> セミナー内容抜粋① 構築の期間でリーダーに現れた数字意識への変化 セミナー内容抜粋② 各職種のスキルアップ創りから社内スタンダードへ 大島電気株式会社 代表取締役 <b>大島 浩氏</b> 1956年創業の茨城県下妻、つくば地区の老舗電気事業者。弱電工事、空調設備、防犯工事、消防設備工事、産業用太陽光発電など、電気工事全般に対応。自己資金を基調に無借金経営を維持しており、近年では経営計画発表会を実施し、新たな事業プランを内外に示す等、事業意欲旺盛な企業。
<b>第2講座</b> 14:00 ~15:10	<b>評価制度のトレンドと賃金設計のポイント</b> セミナー内容抜粋① 社員が安心して働き続けることができる賃金制度のポイント セミナー内容抜粋② 労働分配率発想に基づいた利益配分の賃金設計 セミナー内容抜粋③ 評価制度を活用したPDCAサイクルのコツ セミナー内容抜粋④ 構築も大事だが、運用はもっと大事!うまく活用するポイント 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 Reformチーム シニアコンサルタント <b>生田目 吉章</b> 船井総研入社後、営業現場の業績アップ手法開発、営業マン教育等に携わってきた。現在はリフォーム業、専門工事業、建設・建築業、不動産仲介業、ガスエネルギー業を中心にビジネスモデル導入を柱とした経営革新戦略に取り組んでおり、多くの企業から支持を得ている。主なコンサルティングテーマは賃金・評価制度導入、リフォーム事業新規導入、および活性化、CRM導入、OB顧客固定化プログラム導入、営業マン・幹部社員スキルアップ研修プログラムなど。
<b>第3講座</b> 15:20 ~16:30	<b>社員のスキルアップと会社の業績アップを連動させる評価項目の作り方</b> セミナー内容抜粋① 社員が育つための評価項目設定のコツ セミナー内容抜粋② 工務や総務などの間接部門を正當に評価する仕組みの作り方 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 Reformチーム 上席コンサルタント <b>仲本 大介</b> 船井流即時業績向上の経営トータル支援業務に一貫して携わる。営業、ショールーム展開、評価賃金制度など住宅リフォーム業界の営業戦略、組織戦略集客手法、店舗開発には定評があり、豊富な経験を基に多くの成功事例を残している。現場にとことんこだわる姿勢は、経営者からの信頼が深い。仕事は楽しく結果を出すをモットーに船井流マーケティングマネジメントの真髄を実践している。現場密着実務派コンサルタントである。

#### 開催要項

オンラインにてご参加 ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

日時	お申し込み期限	開始	終了
2021年 6月15日(火)	お申し込み期限：6月11日(金)	13:00	16:30
2021年 6月17日(木)	お申し込み期限：6月13日(日)	13:00	16:30
2021年 6月23日(水)	お申し込み期限：6月19日(土)	13:00	16:30

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円) / 一名様 一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●会員価格は、各種経営研究会、経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン(ID: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法 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。または、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.072281を入力、検索ください。

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) ●申込みに関するお問合せ: 横田 ●内容に関するお問合せ: 生田目

### お申し込みはこちらからお願いいたします



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
**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/072281>



# BtoB電気工事会社における施工部の評価にお悩みの経営者様!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

オンライン開催

開催日時	2021年 WEB開催	6月15日(火)
	2021年 WEB開催	6月17日(木)
	2021年 WEB開催	6月23日(水)

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

# 電気工事会社向け 評価賃金制度セミナー

## BtoB電気工事会社における特有の課題などにも完全対応

- 1 BtoBで目標設定が難しい
- 2 施工部の評価が難しい
- 3 社員のキャリアアップ

このセミナーにこれらを解決するヒントがあります!

### ゲスト講師、大島社長に聞きました!

- 目標・業績への意識が大幅にアップ!
- 施工部、職人の評価が明確になった
- 主任、リーダーの役割が明確になった
- 社員の成長ステップが明確になった
- 経営計画発表会をきっかけに全社員が一体化



特別ゲスト講師  
 大島電気株式会社  
 代表取締役 **大島 浩氏**

主催 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 申込みに関するお問合せ: 横田 内容に関するお問合せ: 生田目  
 電気工事会社向け 評価賃金制度セミナー お問い合わせNo. S072281  
 TEL. 0120-964-000 (平日 9:30~17:30)

WEBから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。) → **072281**



# 1つでもあてはまる社長様は 必見、必聴です!!

- 特に評価制度がなく「社長の勘」で昇格・昇給を決めている
- 評価制度は作ったが、まったく機能していない
- 施工部の評価項目が無く正確な評価ができない
- BtoBなので営業のモチベーションアップが難しい
- 現場によって完工時に粗利が下がることが多い
- 営業ばかりが…と工務や設計から不満が出ている
- 管理職者の役割が明確になっていない
- 何をやったら給料が上がるのか…社員のモチベーションが上がらない
- 総務などの内勤者のスキルアップ、給料アップの仕組みがない
- 労働分配率が高すぎて営業利益がない
- いつまでも社長がマネジメントのトップにある

## 構築・導入・運用の成功事例

### 1 リーダーの意識改革

一番の効果はリーダーの意識改革ができたこと。これまでの「名ばかりリーダー」から、チームとしての数字意識や若手の育成などに着手するようになってくれた。



### 2 スキルマップ作成

各職種のスキルマップ作成プロセスで、業務の棚卸を実施。ここで「やるべきスキル」「求めるスキル」が明確になり自社のスタンダード作りにも効果があった。



### 3 次の戦略作り

リーダーに若手育成や現場管理を任せられるようになった。これにより「社長業」に専念する時間を増やすことができるようになり、「次の戦略づくり」にも多くの時間を割くことができるようになった。



## Before → After 成功事例

過去、構築・導入・運用された会社様から頂いた成功事例です。

### 業績アップ成功事例

- 1 粗利率が高い商品を意識的に提案するようになり、営業利益向上に貢献(福島県・S社様)
- 2 売上から利益に評価軸を変更。利益率が向上し出店が加速。業績が急上昇。(岩手県・H社様)
- 3 現場ごとの利益率を意識することにより全社的に営業利益率が上がった(茨城県・O社様)
- 4 新規ルートの開拓を評価項目に設定したことで新規開拓が活発になった(大阪府・S社様)
- 5 スキルマップをもとにしたフィードバックで、若手の成長スピードがアップ(東京都・S社様)
- 6 施工管理部門に完工粗利率の項目を設定。完工粗利がダウンからアップに転化した(愛知県・K社様)
- 7 施工管理部門に工期達成率を設定。工期短縮に向けた取り組みで利益向上(神奈川県・S社様)
- 8 若手中心にデジタル化PJを発足。社内のデジタル化が一気に進んだ(静岡県・H社様)

### マネジメントカアアップ成功事例

- 1 チーム制にしたことで若手社員の成長スピードが早まった。(鹿児島県・K社様)
- 2 固定残業時間を示したことで、社員が自ら働き方改革に着手してくれた。(埼玉県・S社様)
- 3 ユニット達成手当により内勤部門も数字に対する意識が高まった。(鳥取県・Y社様)
- 4 リーダーに求めることと権限を明確化したことで責任感が芽生えた(栃木県・K社様)

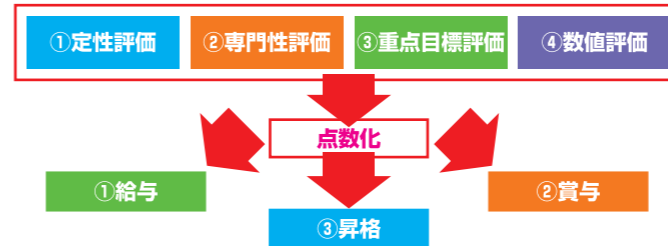
### 社員カアアップ成功事例

- 1 経営理念への意識が高まり、社員の一体化が進んだ。(静岡県・A社様)
- 2 クレドを定性評価項目に取り入れ、会社の想いを社員が理解してくれた。(千葉県・Y社様)
- 3 正当な評価と処遇により、社員の定着率が飛躍的に高まった。(愛知県・K社様)

## 本セミナーでご提案する評価・賃金制度のポイントはこちら!!

### ① Multi-angle評価

売上などの数値評価だけを捉えるのではなく、数値評価に加えて日常業務への取り組みや躰・マナーなどを評価する定性評価、業務スキルの向上度合いを測るスキルレベルチェック評価、重点目標評価と4方向から総合的に評価を行うMulti-angle評価制度を実施。



### ② 工務・設計・総務なども納得の評価と処遇

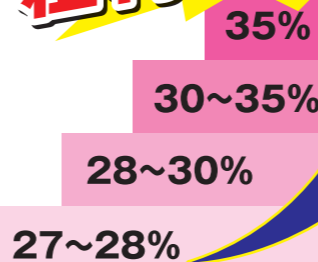
- i) 各職種に昇格のための等級要件を策定
- ii) これができればスキルアップ→スキルマップの作成

数字のつかない職種にも昇格の階段をあげる基準を策定。また、各職種に求められるスキルを細分化したスキルマップを作成することで初級者～中級者～上級者への階段を示します。

### ③ 利益を生み出す評価・賃金制度

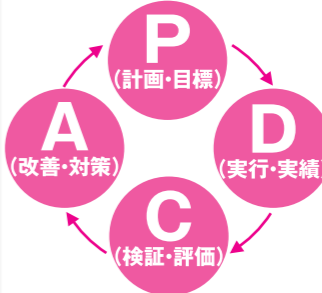
- i) 粗利への意識改革
- ii) 労働分配率意識

**粗利率アップ**



適正な分配率で  
正當に分配する

### ④ 1年を通したPDCAサイクル



期首に1年間の目標を設定(P)。その実行、実績(D)を持って(C)である評価を行います。評価した結果、目標の達成度はもちろんながら、よくできたこと、逆に改善が必要なことなどを上長からメンバーにフィードバックを行います。このフィードバックをもとにして来年の対策を講じる(A)ことで、1年を通したPDCAサイクルをまわしていくことになり、社員の成長=会社の業績アップへとつながっていくのです。