

電設資材商社・販売店が今すぐ取り組むべき 高収益ビジネスとその進め方を大公開!

電設資材商社 営繕工事・外構工事・内装工事 受注セミナー

セミナー内容

第1講座

2024年、2025年 電設資材商社・販売店を取り巻く市況

- 電設資材商社・販売店を取り巻く市況
- 成長を続ける電設資材商社・販売店がやっていること

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

第2講座

電設資材商社・販売店が今すぐ取り組むべき、 利益率30%の高収益ビジネスモデル

- 電設資材商社・販売店が営繕工事・外構工事・内装工事に取り組むべき理由
- 営繕工事・外構工事・内装工事の新規引合を毎月10件以上獲得する仕組みを、
たった3カ月で構築する方法
- 受注しやすい営繕工事・外構工事・内装工事を大公開

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 渡辺 怜

第3講座

電設資材商社・販売店の経営者がやるべきこと

- 本日のまとめ
- 本日本日お伝えしたいこと、実行していただきたいこと

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

開催日時 2024年 8月27日 10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~) 開催方法 オンライン開催

2024年 9月24日 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~) お申込み期日 銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード : 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

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

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117191>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「117191」をご入力検索ください。



船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

なぜ、全国の電設資材商社・販売店が工事業を始めるのか?始められるのか?

電設資材商社・販売店

営繕工事・外構工事・内装工事 受注セミナー

2024年 両日オンライン開催 8月27日 9月4日



電設資材商社・販売店が今すぐ取り組むべき

粗利30%の高収益ビジネスモデル!



営繕工事

外構工事

内装工事

このような悩みをお持ちの事業主の方は、ぜひセミナーにご参加ください

☑ 電設資材販売は好調
だが、物販100%依存
に限界を感じている

☑ 競合との価格競争や
利益率の低さに頭を
抱えている

☑ 大手通販サイトに
顧客の一部が流れて
いると感じている

☑ 5年後・10年後に
“第2の柱”となる事業
を打ち立てたい

☑ 資材高騰に対してうまく
値上げできず、増収
減益になっている

電設資材商社・販売店が工事業を立ち上げる理由、事業立ち上げに際して
直面する課題とその解決策について、詳しくは中面をご覧ください!

電設資材商社 営繕工事・外構工事・内装工事 受注セミナー

お問い合わせNo. S117191

主催

サステナブルな成長を推進する
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



当社ホームページからお申込みいただけます。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。

117191

電設資材商社・販売店の現在と未来



好景気の電気・設備工事業界

電気・設備工事業界は、データセンター・物流倉庫・半導体工場の建設ラッシュなどを背景に好景気を迎えており、きんでん・関電工といった大手サブコンも軒並み二桁成長しています。そのため、仕事には困っていないという電設資材商社・販売店が多くみられます。

電設資材商社・販売店は今後も成長し続ける?

しかし電設資材販売は、メーカー規格品すなわち価格が決まっている商品売るというビジネスモデルのため、同業他社との**価格競争、利益率が低い**といった構造的な問題、そして業界的に年度末が忙しく年度の前半は売上が落ちるといった**“売上の波”**があります。さらに、**大手通販サイトの台頭**や**資材高騰**など外部環境の変化も懸念されます。あるいは、数社の得意先への売上依存度が高く新規開拓が進まないため、売上が横ばいになっている企業も少なくないのではないのでしょうか。



電設資材販売100%依存で会社を成長させ続けるには、限界がある…

毎年増収増益の電設資材商社・販売店がやっていること



粗利30%の高収益ビジネスモデル「工事事業」

毎年売上・利益を伸ばし続けている電設資材商社・販売店が取り組んでいるのが、**工事事業**です。工事といっても職人を採用して内製化するというのではなく、近隣の工事業者とのネットワークを構築することにより、工事ニーズがある顧客に対して、最適な工事を提案し工事業者を紹介するという事業です。新たな人材採用は不要で、物販と違い在庫を持たず人工代の占める割合が大きいので、粗利30%も可能です。

電設資材商社・販売店が工事事業に取り組むうえで直面する**4つの壁**

1 顧客とのバッティング

電設資材商社・販売店の顧客は、電気工事や設備工事会社。いたずらに工事をPRして既存顧客の仕事を取ってしまうことはNGです。したがって、**照明・配線や空調といった既存顧客の工事とは異なる、工場・倉庫の営繕工事や外構工事、内装工事**を取りに行くのがベストです。

2 「出入り業者がいる」と門前払いに遭うのでは?

「工場や倉庫にはだいたい出入りの業者がいるから、後発のところが行っても門前払いに遭うだけ」と思う方もいらっしゃるでしょう。しかし、そういった出入りの工事業者は、**数十万～数百万の小工事はやりたがらない**、あるいは頼まれたら引き受けるという“待ち”の状態になっている場合が多いため、勝算は大いにあります。

3 どうやって集客・営業すればいいの?

工事の知識も経験も無い電設資材商社・販売店の営業担当者がどのように仕事を取るのか。その答えは、ホームページとは別に**集客Webサイト**を制作して新規引合を獲得するプル型営業、そして**見込み客をリスト化してDMを活用した効率的なプッシュ型営業**を行うことです。

4 どんな工事が受注しやすいのか?

営繕・外構・内装工事の中でも、**受注しやすい工事、高粗利の工事**があります。20年以上にわたり商社・販売店の工事事業立ち上げを支援してきた経験と実績を持つ株式会社船井総合研究所は、受注しやすく高粗利の工事を熟知しており、また、優良な施工業者・メーカーとのコネクションも持っています。

驚きの成功事例が多数出ています!

事例
1

取り組み開始6ヵ月で
100件以上の商談を獲得!
4年間で売上1.5倍!

近畿エリアA社(売上4億/従業員11名)

事例
2

集客Webサイトから
毎月約20件の引合を獲得!
13年で売上3倍に成長!

東海エリアB社(売上22億/従業員35名)

4つの壁を具体的にどのように越えていくのか、どういった工事をどのようにPRすれば受注できるのか、上記企業が成果を出しているポイントは何か、詳しくはセミナーでお伝えいたします。

セミナーのお申込み方法は裏面をご覧ください!