

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。

実績ゼロからの公共工事新規参入セミナー

お問い合わせNo. S122675

オンラインにてご参加

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

日時・会場

2025年1月20日(月) 13:00 ▶ 14:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

2025年1月22日(水) 13:00 ▶ 14:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

2025年1月25日(土) 13:00 ▶ 14:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

2025年1月30日(木) 13:00 ▶ 14:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

お申込み方法

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。
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.122675を入力、検索ください。

お問い合わせ

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken 株式会社船井総合研究所

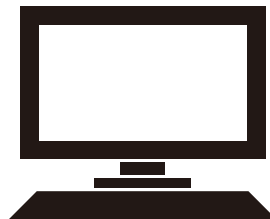
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み方法

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。



セミナー情報を当社ホームページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122675>

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

実績がない・資格がないと参入できないは真っ赤なウソ



塗装工事



解体工事



設備工事

実績ゼロから

公共工事 新規参入

セミナー

たった3ヵ月で落札成功させる3ステップ

成功事例
を続々
輩出

- ① 広範囲への入札を行い参入3ヵ月目で落札成功
- ② 入札業務の仕組化で担当者1名で落札成功
- ③ 資格者対策で、塗装の公共工事2億円落札
- ④ 電気工事の業種区分を増やし、2ヵ月で6億円落札

不景気に強いビジネスモデル!2025年の飛躍に向け是非ご開封ください

実績ゼロからの公共工事新規参入セミナー

お問い合わせNo. S122675

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

セミナー
情報を
スマホで!



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。)-> 122675

実績ゼロからの公共工事新規参入セミナー

公共工事参入のポイントを解説

公共工事参入のための3つのステップ

参入のためには、①経営事項審査(経審)の対策、②入札参加資格の取得、③技術者の採用が重要です。**応札機会を増やすために、意図的に入札エリアと業種区分を増やし、発注者を漏れなく認知することで参入初年でも実績を作ることができます。**

■公共工事における粗利方程式

KGI	粗利						
KPI	応札金額×				落札率×	粗利率	
	応札数×			入札単価×			
プロセス指標	発注者の認知数	入札エリア数	建設業の業種区分	入札参加資格の工事ランク (経審対策)		入札金額 or 過去の実績 品質管理体制	原価率
課題	市場・競合分析	出店エリア拡大	許可書取得	技術職採用	技能者育成	全国データ傾向分析	職人採用
				財務改善	W点改善	契約保障枠拡大支援	原価削減
	M&A						

実は低ハードルの公共工事21兆円市場での業績アップのチャンス

公共工事は「参入のハードルが高い」と思われがちですが、実際は担当者1名から始められ、販促費用をかけずに事業を展開できる可能性があります。公共工事市場の規模は約21兆円と、リフォーム市場の7兆円に対して3倍の大きさを誇り、BtoCとBtoBのバランスを持ちながら業績を伸ばすチャンスが豊富です。さらに、公共物の施工により、会社全体の売上アップに貢献することも可能です。

	BtoC	BtoB	BtoG
メリット	・立ち上げが容易(標準化しやすい) ・ 売上の見通し が立てやすい ・資金繰りがしやすい	・ストック収益につながりやすい(元請の場合は利益も良い) ・ 単価が高い ・売上の見通しが立てやすい	・ 単価が高く、利益率が良い 粗利率30%~ ・未収リスクがない ・地域でブランドを作ることができる
デメリット	・ ライフサイクルが早く 、適応が求められる頻度が高い ・利益額が良くなく、資金がたまりにくい	・立ち上げに時間がかかる(リスト、人、時間のリソースが必要) ・資金繰りが大変	・ 売上の見通しが立てづらい ・資格者や許可書が必要 ・実績作りが大変

このような方におすすめ

全て**解決**します

- ✓ 公共工事に参入したいが**何から始めればよいか分からない**
- ✓ **債務超過や利益率が低く、自社にはハードルが高い**と思っている
- ✓ 自分たちの業種では**公共工事の案件が少ない**と思っている
- ✓ **資格者の採用が出来ておらず、公共工事の売上が横ばい**である
- ✓ **自社が公共工事でどれくらいポテンシャルがあるか知りたい**
- ✓ 公共工事に貢献することで、**地域社会に欠かせない存在を目指したい**

本セミナーで学べるポイント

POINT1 公共工事の仕組みがたった1時間半で分かる

めんどろな手続きが多いと思われる公共工事、公共工事参入を目指す経営者が忙しい中でも少しの時間でポイントを知ることが出来ます

POINT2 入札数最大化するための戦略が分かる

入札案件の集め方が重要になる公共工事、自社が公共工事で業績アップするための効率的な案件の収集方法と抑えるべきポイントを解説します

POINT3 技術者の採用事例、効果的な手法が分かる

経営事項審査の点数アップや入札数を増やす、工事件数を増やすためには技術者の数が重要になります。本セミナーでは一般的に難しいと言われる施工管理のような資格を持った技術者の採用を最大化するのかを解説します

成功事例を 続々輩出

- ① 広範囲への入札を行い**参入3か月目で落札成功**
- ② 入札業務の仕組化で**担当者1名で落札成功**
- ③ 資格者対策で、**塗装の公共工事2億円落札**
- ④ 電気工事の業種区分を増やし、**2ヵ月で6億円落札**

参加者特典!公共工事ポテンシャルシュミレーション



公共工事への参入に向けて、無料で貴社の売上目標をシュミレーションし、具体的な成長戦略をご提供いたします。決算数値とコンサルタントによるヒアリングから、以下の情報を得られます。

- ✓ **経審点数の採算**:現在の実力が数値で見える!
- ✓ **競合他社との比較分析**:どの位置にいるのかが明確に!
- ✓ **最適な公共工事入札の見極め**:自社入札出来る案件が分かる!

これにより、確実に公共工事へ参入し、事業成長を実行するための課題を明確にすることが出来ます。

■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。