

高利益率

B to Bの
元請リニューアル工事
受注の手法を

徹底公開

山口県で月**10**件以上の問合せ!?

人材採用せずに新規開拓できる手法を

徹底解説

空調工事会社向け 業務用空調工事受注セミナー

会場

2025年2月7日(金)
船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

申込期日
・銀行振込み : 開催日6日前まで
・クレジットカード : 開催日7日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます

開催時間

14:30~17:30(開始時刻30分前~)

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、会場はマイページ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。

参加料金

一般価格 20,000円(税抜) 22,000円(税込)
会員価格 16,000円(税抜) 17,600円(税込)

※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適用となります。

第一講座

管工事・設備工事業界の市場性

空調設備工事をはじめとする管工事業界における市場性や業界動向を徹底的に解説。今後の設備工事会社が向かうべき方向性を整理します。

講師: 株式会社船井総合研究所 小林 亮太

第二講座

業務用空調改修工事受注における成功ポイント

空調工事会社が工事単価、利益率が高い元請け改修工事を受注するための成功事例をお伝えします。

講師: 株式会社西日本設備サービス 代表取締役 波多野 慎一 氏

第三講座

管工事・設備工事会社が明日からすぐに取り組むべきこと

設備工事会社が「明日からすぐに取り組むべきこと」のポイントを絞ってお伝えいたします。

講師: 株式会社船井総合研究所 大橋 優介

ゲスト紹介

1974年創業、山口県萩市に本社を構え、空調設備工事・給排水衛生設備を主軸とし、公共工事・民間工事を問わず多数の施工実績をもつ。直近では新規の民間元請け工事に注力をし、受注を拡大し続けている。

PCからのお申し込み

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123087>

QRコードからのお申し込み

右記のQRコードからお申込みください。

※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。



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。

年末年始
営業の
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つか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。

法人から元請け改修工事がほしい方向け

業務用空調工事 元請け受注セミナー

0 新規人材採用 人でできる 仕組みづくり

新規法人から待っているだけで問合せ月10件以上

西日本設備サービスは
このような課題を**解決**しています

- 1 採用や育成に**時間・コスト**を使えない
- 2 **新規顧客の増やし方**がわからない
- 3 **飛び込み営業**はしたくない
- 4 直近の工事は**手一杯で受注できない**

特別
講師

株式会社西日本設備サービス
代表取締役 波多野 慎一 氏



詳細については、本DMの中面をご覧ください

空調工事会社向け

業務用空調工事受注セミナー

お問い合わせ No. S123087

Sustainable Growth for More Companies
Funai Soken

主催: 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 → S123087

設備工事業界の新常識！人を増やさず安定受注！

営業マン0人で新規顧客の獲得！ 人材不足は関係なし！



株式会社西日本設備サービス
代表取締役
波多野 慎一 氏



空調工事業界は今、転換期にあります。

東京オリンピックの余波が落ち着いたことによる国内全体の公共工事が縮小傾向となっており、毎年の**売上・利益が安定化しない**という空調工事会社のお声を耳にします。

多くの原因は、業界の**下請け体質**により、これまでの発注先から脱却できず依存している体制やそれに伴う**粗利率低下**、**自社で集客・営業できない**という課題が顕在化しており、これらが事業拡大の阻害要因となっております。

さらには**深刻な人手不足**で、新規案件や新規顧客からの受注を考えているものの自社リソースでは動ける人員がおらず今後の事業運営に頭を悩ませている経営者は少なくないはずです。

そのような中、**民間工事・BtoBの業務用空調改修工事**で**圧倒的な集客・受注率・利益率**を誇り、

これらを**新規人材採用をせず**営業マン0人**(作業員のみ)**で体現している

山口県萩市に本社を構える株式会社西日本設備サービス 代表取締役波多野氏にインタビューを行いました。

——まずは西日本設備サービスについて教えてください。

山口県萩市に本社を構えておりまして、創業51年目となります。空調設備工事・給排水工事をメイン事業をしておりまして、公共工事・民間工事ともに請け負っております。

売上規模としては**約5億円**となり、**従業員数は16名**となります。

商圏人口は4万人ほどで、

市内ではある程度認知度があると思いますが、市外では認知度はあまり高くないのが正直なところですよ。

人口も減少している中、**自社を安定させ事業拡大していく**には、他社と**差別化**する必要があると考えておりますが、日々様々な課題に頭を悩ませておりました。

——西日本設備サービスのその課題はなんでしょうか。

また、それを波多野社長としてどのような解決しようと思われましたか？

売上粗利を安定させ事業拡大をしていく上での**課題は2つ**でした。

①採用や育成に時間をかけられない

②営業手法はわからない・したくない

10年後20年後を見据えての危機感はかなりあったので、それなりに色々なことをしました。

DMやチラシを作成して販促やテレアポ・飛び込み営業など、**昭和型営業**とっていいのかわかりませんが、所謂「**足をつかった**」営業は全部試しました。ある程度の依頼はありましたが正直イマイチで**足をつかった営業なので工数がかかりかかった印象**です。その割には結果が伴っていなかったですね。

——なぜこの元請け空調工事業を伸ばしたいと思ったのですか？

先ほどの通り、ある程度思いつく施策はやってみて頭打ちでした。

そのタイミングで船井総合研究所からお話がありまして、

まずは情報収集ということで話を聞きました。

内容としては、

WEBサイトやWEB広告を活用したWEBマーケティングと

今までの**DM・チラシの販促**も掛け合わせて

ハイブリッドで新規集客をしていくとのことでした。



▲実際の西日本設備サービスの法人向け業務用空調工事専門サイト

正直、当初は新規集客による工事案件がWEBで反応が来るか懐疑的でしたし、本当にうまくいくのか？と思っておりました。

しかし、山口県内で調べたところ、同業で同じことをしている企業はなく、

この戦略は**競合他社にはない差別化できる要素**

とも同時に思いました。

今までの体制ではなにも変わらないですし、

時代の流れは刻々と変わっていきますので

置いていかれないためにも「**チャレンジしよう！！**」ということで

船井総研にお願いをしました。

——事業に取り組んだ前後でどのような変化がありましたか？

取り組み始めてから**月10件以上の新規問合せ**がきており、

もちろんそこから**案件化・商談化**しております。正直驚きました。

この問合せをもらうのに

営業マン不要で新規の人材採用もしておりません。

今いる人員体制で人的リソースをかけずに、集客・営業ができております。

また、工事のリソースがいっぱいであったとしても

先々の案件を作るということもできるので、

自社の状況に合わせてやりくりでき**自由度もかなり高いです。**

待っているだけで問合せがくるというのが実際可能であることがわかり、
経営者としてこんなに気持ちが高くなるのだなと実感しております。

そして、**目先の案件＋先々の案件**に向けて

効果的な仕掛けができていることに大変満足しております。



——特に取り組んでよかったことはなんですか。

中国地方を拠点としている

グループ全体で**700億円の企業**から**新規問合せ**があった

ことですかね。

今ではその会社から

継続の修理依頼から更新工事の依頼まで

案件が発生しております。

まさかこのような大手の施主さんまで
調べて連絡してくると思わなかったです。

今までの

飛び込み営業やDM・チラシだけでは

絶対に不可能

でした。

また、これが**営業人員0人、新規採用0人**で

できているのが嬉しく、

人手不足の中での最善策は

WEBマーケティング

なのだと実感しております。



——最後に一言お願いいたします！

この度、船井総合研究所のセミナーに登壇することとなりました！

本当は外に出したくない情報もありますが、

設備工事業界を盛り上げたく、皆様には特別公開できればと思います！

現場でいかにして動いているか生の状況をお伝えいたします。

技術力には自信がある会社がほとんどだと思います。

私の会社もそうです。

ただ業界全体として

「マーケティング」 や **「営業」** が

課題分野

このビジネスモデルによって事業拡大をしていただけると嬉しいです。

当日たくさんの同業の方とセミナーでお会いできるのを
楽しみにしております！



株式会社西日本設備サービス

代表取締役 **波多野 慎一**