

付加価値率50%以上を実現する、電気工事会社のための持続的成長戦略

電気工事業 経営改革セミナー

お問い合わせNo. S123306

講座	内容
第1講座	<p>今、電気工事会社が「工場工事事業」に参入・注力すべき理由</p> <p>セミナー内容抜粋① 現在の電気設備工事業界の市況 セミナー内容抜粋② 電気工事会社が今後進めていくべき事業展開</p> <p>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</p>
第2講座	<p>「工場工事事業」に参入するために必要なデジタル営業戦略</p> <p>セミナー内容抜粋① 対面営業ができない中で、優良顧客を新規開拓する営業手法とは セミナー内容抜粋② 1度きりの施工ではなく、定期的に工事を受注する営業手法とは セミナー内容抜粋③ 全国の工場工事事業に取り組む成功事例</p> <p>株式会社 船井総合研究所 製造業商社支援部 太田 智也</p>
第3講座	<p>電気工事会社の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 経営者にこれから実施いただきたいこと</p> <p>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</p>

開催日時

2025年 2月 10日 月

2025年 2月 13日 木

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

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/123306  
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「123306」をご入力検索ください。



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。

電気工事業は公共工事でしか稼げない!は真っ赤なウソ!

# 電気工事会社 経営改革セミナー

実例を大公開!

付加価値率<sup>\*</sup>50%超の製造業マーケットに参入



高圧受変電設備



電源盤・操作盤



無停電電源装置



機内配線

人材難の今、長工期の公共工事は売上低下のリスク!  
短工期かつ高粗利率の仕事を獲得する方法とは

\*付加価値率=売上から外にでていくお金(=原材料費・外注費)を除いた粗利率(=限界利益)のことを示す

電気工事業 経営改革セミナー

お問い合わせNo.S123306

主催 Funai Soken  
サステナブルな成長を追求する。

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。 123306

# 電気工事会社は

下請け脱却で  
高収益化

工事閑散期の  
売上確保

不景気でも  
安定受注

保守・メンテで  
継続受注

今いる人材で  
対応可能

わずか90日で  
導入可能

# 製造業マーケットから付加価値率\*50%超の仕事を獲得することが可能!

\*付加価値率=売上から外にでていくお金(=原材料費・外注費)を除いた粗利率(=限界利益)のことを示す

## 公共工事頼みの電気工事会社のよくある悩み

### 悩み1 入札業務が多忙で 締切に追われている

入札書類の作成、提出、審査など、複雑な手続きが必要となります。さらに、入札制度も複雑化しており、担当者の負担が増加しています。

### 悩み2 入札に参加しても 決まらないことが多い

最低制限価格ギリギリで入札するため、僅かな価格差で落札を逃すケースが多いです。また、工期短縮やコスト削減の技術提案が疎かになって決まらないケースもあります。

### 悩み3 工期が長くて、 次の仕事に 取り掛かれない

悪天候や地盤状況によって、施工計画よりも長引いてしまうケースがあります。これにより、次の仕事に取り掛かれず、機会損失や資金繰りが悪化する可能性があります。



### 悩み4 閑散期に売上を 補填できる 工事がない

公共工事は発注時期が集中する傾向があり、閑散期には仕事量が減ってしまうことが一般的です。それを補填する工事がなければ、当月の売上が大幅に減少しています。

## 製造業マーケットからの仕事で解決

低粗利率・低受注率・受注の波を、下記のような高粗利率の仕事を高頻度に受注していくことで売上の安定化が可能!



具体的な打ち手はこれだ!

### 打ち手1 毎月1~2件の製造業の工事案件を自動で獲得 ~専門サイト構築~



専用サイト

自社の強みを活かした独自の専門サイトを構築し、  
見込み客獲得を自動化!

#### サービス一覧

エリア内で毎月発生する工場稼働に必要な機械・設備のメンテナンスサービスを一覧化

#### 施工実績

実際にサービスページを基に受注した実績を掲載。実績ページが更なる新規引合を獲得

### 打ち手2 リピート案件や追加受注が可能 ~マーケティングオートメーション導入~



専用メルマガ



専門サイトを起点にして獲得した見込み客を  
マーケティングオートメーションにより商談化!

セミナーではマーケットの現状に加え、自社が採るべき手法の定め方、具体的な事例や進め方についてお伝えします。

お申込みは  
コチラ

