

空調工事会社が人員を増やさず工場から元請受注する仕組み

会場

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八重洲
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)

開催日時

2025年2月21日(金) PM14:30～17:30
※受付開始：14:00～
申込期日
銀行振込：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。

開催概要

一般価格：20,000(税抜) 22,000(税込)
会員価格：16,000(税抜) 17,600(税込)
会員価格は、各種研究会・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。
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、最小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、交通費の払い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。

講座内容

第一講座

空調工事会社がこれから狙うべきマーケット
公共工事依存や新築の下請工事で先行き不透明な空調工事会社が狙うべき工場の省エネ市場を徹底公開！地域の競合他社との差別化戦略をお伝えします。

講師 株式会社船井総合研究所
非住宅・設備工事グループ チーフコンサルタント 大橋 優介

第二講座

岐阜の空調工事会社が大手工場の受注を増やす成功事例を紹介
岐阜県土岐市の商圏で空調以外の新・省エネ商品を提案して次々に工場から商談と受注を獲得している成功事例をご紹介！ゲスト企業的美濃冷暖株式会社 土本社長による特別講演。

ゲスト 美濃冷暖株式会社
代表取締役 土本 徳和 氏

第三講座

空調工事会社が省エネ設備提案で元請受注に成功するポイント
これまで空調工事以外の提案をしていなかった工事会社が新たな商品を知得して工場に省エネ提案する際の「集客戦略」「営業戦略」「商品戦略」「人員体制」を整理してお伝えします。

講師 株式会社船井総合研究所
非住宅・設備工事グループ リーダー 小林 亮太

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/123315>

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



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」と検索してご確認ください。

工務店の指値に泣いてる地方の空調工事会社

公共工事依存に苦しむ水道工事会社が

大手工場との新規取引で

元請 受注 拡大戦略

仕事が集中するベテラン作業員ではなく
✓入社すぐの未経験社員が取り組める

工場省エネ設備提案セミナー

競合他社の影響を受けない

たった3つの省エネ商品で粗利率40%
公共工事の書類仕事からシフトチェンジ

代表取締役 土本徳和氏
美濃冷暖株式会社



【空調工事会社が人員を増やさず工場から元請受注する仕組み】 お問い合わせNo. 123315

サステナグロースカンパニーをもっと。
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)

→ 123315 検索



空調工事が大手製造業から元請受注する方法

設備工事会社でも安定した元請受注 公共工事依存の脱却戦略！



美濃冷暖株式会社
代表取締役
土本 徳和 氏



地域の空調設備工事会社や給排水工事業者の多くは
公共工事に依存しております。今は何とか仕事があっても・・・
毎年の競争入札に不安をお持ちの工事会社が多いのが現実です。

公共工事依存や建設会社の下請け工事以外の安定した受注を増やすべく
元請け比率を上げて成功している岐阜県土岐市の
美濃冷暖株式会社 代表取締役 土本徳和氏にインタビューをいたしました。

――なぜ元請工事の受注を増やそうと思ったのでしょうか？

これまでの工事の多くは、「公共工事」「ゼネコンの下請け事」が
ほとんどでした。毎年ある程度の仕事はありますが、利益率の低下や
入札一発勝負の不安もあり、どうにかして元請工事を増やせないかと思
案しておりました。そのような中、船井総合研究所の経営研究会やセミナー
の中で今後の脱炭素市場の話を耳にしました。当社の商圏である岐阜・愛
知エリアはとくに工場が多い地域です。工場のマーケットを開拓する
方法を考えていたところ、通常の空調提案では競合他社が多いので差別化す
るために工場向けの脱炭素提案を考えはじめたのが
元請工事の受注を増やそうと考えた始まりです。

――実際にはどのような提案をされているのでしょうか？

取り組みとしては**実はシンプル**です。県内の製造業リストを購入して
毎月ニュースレターを作成してお送りしております。

正直いうと、取り組み始めた当初は、**ニュースレターを送っているだけ**
では問合せは来ないだろう・・・と思っておりました。

しかし、定期的に送っていると「**認知度が徐々に広がる**」
「**思いもよらない工場の課題に気づける**」
という発見がありました。

――どのようなテーマのニュースレターを送ってるのでしょうか？

テーマは船井総合研究所と打合せして内容を決定しておりますが大きく
「工場の暑さ対策」「省エネ商品」です。
本業の**空調設備とは異なる商品ラインナップ**で提案しております。

↑実際に毎月送っているNLの一例。工場の困りごとに即した内容で送付。

——実際にどのような反響がありましたか？

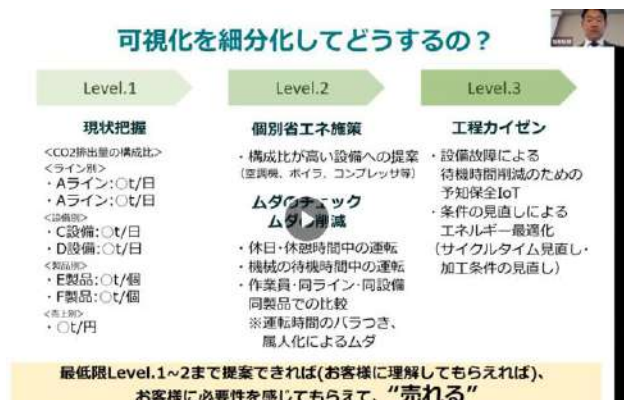
これまで取引をしたことない**大手の製造業**からお気軽に連絡をいただきます。例えば、真夏の暑さ対策に向けて工場内にパーテーションを設置したい、遮熱・断熱シートを貼りたい、電気代を抑えるためにコンプレッサーのエアリーク診断をしてほしい・・・

などニュースレターを見た**お客様から直接問合せ**が

あるので**テレアポや飛び込み営業よりも話がスムーズ**です

——お客様の対応をする社員の方はどんな方でしょうか？

営業窓口をやっているのは空調工事の経験はある社員ですが、省エネ商材や暑さ対策を提案することはもちろん**未経験でした**。メーカーの研修動画で情報を整理しつつ仕入れ先の商社や卸売業者がお客様に同行してくれるので、**未経験の社員でも問題なくできます**。**ニッチだけど気軽に扱える商品が多いので競合を気にしなくてよいのがありがたいです**。



↳この事業で扱う商品の動画研修の一部。
何回でも視聴できるので、担当窓口の方が
忘れた内容を復習できる。

——受注はどれくらいできますでしょうか？

この事業の必要なポイントは

ニッチな小口商品を入口にまずは

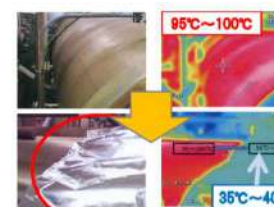
大手の製造業と接点をもつことです。

最初の受注単価は10万～50万単位でも、そこから工場への提案商品を増やしながら、**1社あたりの売上を最大化していくことです**。

最終的には**500万～1,000万単位**の

本業の空調工事に結び付けることも可能です。

また、粗利率も下請け工事や公共工事ではかなり苦しいですが、**元請工事なら40%も確保できます**。



遮断シート

[詳細はこちら](#)



地下水利用クーラー

[詳細はこちら](#)



エア空調機器

[詳細はこちら](#)



エアリーク検知サービス

[詳細はこちら](#)



CO2コントローラー

[詳細はこちら](#)



無線を使った電力可視化

[詳細はこちら](#)

↳今では豊富な商品展開で
困りごとを解決する提案を
行っている。



——この取り組みをしてよかったことは何でしょうか？

今までは大手の工場とお付き合いするのは

元請のゼネコンやサブコンの領域

だと思っておりました。地場の設備工事会社にとっては、競合の目が気になり、積極的には行ってきませんでした。

ですが、**この事業であればハードルも低く、競争にも巻き込まれません。大手の工場と直接取引ができるのは喜ばしいことです。**

また、思いもよらぬ会社から反響があったり、地域新聞の取材を受けるなど徐々に**地域の認知度が広がっている**ことも実感しております。



——今後の展望を教えてください！

これからの脱炭素市場はますます拡大してまいります。

当社としても設備工事会社として製造業の皆様の課題を解決するポジションを確立したいと思っております。

商品レベルの提案から脱炭素の事業提案へ

脱炭素専門サイトもOPENしたのでさらなる拡大をしてまいります。



——さいごに今回のセミナー参加者に一言お願いします！

この度、船井総合研究所のセミナーで講演する運びとなりました。同じ設備工事業を行っているからこそ、悩みを共有できるかと思えます。セミナーでは意見交換の場を設けると伺っております。ぜひ、足を運んで情報交換ができれば幸いです。多数のご参加をお待ちしております。

美濃冷暖株式会社

代表取締役 **土本徳和**