



利益を上げていきたい
土木工事業界向け!

土木工事会社向け公共工事参入セミナー

公共工事参入のポイントを解説

21兆円の巨大マーケットに参入するのは今だ!

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

公共工事において、『元請』として受注していくことは、管理体制や書類作成の煩雑さから敬遠されがちですが、利益面や技術面において大きなメリットがあります。自社が主体となって工事全体の舵取りをしていくため、発注者との交渉や下請会社との交渉において有利な立場となります。また、施工管理ノウハウを蓄積していくことで、自社の技術力やブランド力が大きく飛躍する可能性があります。

	下請	元請
メリット	・自社の専門性を活かした工事を請け負える	・工事全体を統括し、利益を確保しやすい
	・元請業者から安定して工事をもらえる	・発注者と直接交渉するため条件決定において有利な立場となる
	・煩雑な書類等を作成する必要がない	・下請業者を自社で選定できるため、自社に有利な条件で工事を発注できる
デメリット	・自社の管理のみでよい	・継続的に受注していくことで地域ブランドを作ることができる
	・自社で工事案件や粗利をコントロールできない	・工事全体の責任を負うため、管理や調整業務が煩雑
	・元請業者の経営状態に左右され、仕事が途絶えるリスクがある	・実績作りが大変
	・利益率に限界がある	・瑕疵や災害に対しての管理責任が大きい

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出来ます。**

■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						

このような方におすすめ

全て**解決**します

- ✓『公共工事の元請け』に新規参入したい
- ✓既に公共工事の元請け工事はやっているが、さらに落札数を増やしたい
- ✓既存の元請け(ゼネコンサブコン)とバッティングしない工事を探している
- ✓利益を出していきたい
- ✓自社が主体となって工事をコントロールしていきたい
- ✓有利な立場で交渉し、経営をリードしていきたい

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

講師紹介



株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 チーフコンサルタント **國領 優**

京都大学大学院を修了後、大手ゼネコンに入社。入社後はトンネル工事などの大型土木プロジェクトに参画し、主に施工管理を担ってきた。1級土木施工管理技士を取得し、監理技術者として公共工事に従事した経験も持つ。同社で10年ほどの勤務を経たのち、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は専門工事会社を中心に公共工事における新規参入・業績アップのコンサルティングに従事している。ゼネコンでの経験を活かし、入札・受注戦略や施工管理のノウハウ、収益性アップに向けたサポートを行っている。