

公共工事業績アップセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	公共工事新規参入の方法を徹底解説！ 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ることをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 伊藤 遥己 関西学院大学商学部卒業後、船井総合研究所に入社。チーフコンサルタントとして塗装会社の業績向上を支援し、「塗装ビジネス研究会」の黄金期を築く。その後、リーダーへ昇格し、屋根工事業界、リフォーム業界、電気設備工事業界など、多様な専門工事業種における業績向上に貢献。さらに、公共工事への新規参入スキームの開発を担当する。長年にわたり専門工事業界に身を置いてきた経験を活かし、マーケティング理論や革新的なアイデアを生み出すノウハウ、さらには採用提案など、多角的な支援を実施。どのような状況でも業績を伸ばし、企業の持続的成長を実現するための強さと、広範なステークホルダーを思いやる優しさを兼ね備えた企業づくりを支援している。「公共工事でサステナブルスカンパニーをもっと」という大義のもと、数々のプロジェクトを推進中。
第2講座	公共工事で伸ばすポイント大公開 株式会社郡山塗装が公共工事で業績アップされた秘訣を講演いただきます。 ゲスト講師 株式会社郡山塗装 代表取締役社長 佐藤 隆氏 福島県を基盤に外壁塗装を手掛ける株式会社郡山塗装。年商は約32億円となっており、公共工事事業は約12億円、住宅リフォーム事業は約20億円の売り上げを記録している。
第3講座	まとめ講座 本セミナーのまとめ 公共工事の新規参入にあたっての課題をブレイクスルーするために 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 マネージング・ディレクター 中嶋 翔一 三重県四日市市出身、電気工事会社を営む父の元で育つ。関西大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は一貫して、即時業績UPができる外壁塗装業界・屋根リフォーム業界の業績アップコンサルティングに従事している。各商圏別のWEB集客戦略の提案による、費用対効果が高く、実現性の高いマーケティングに特化している。手掛けたコンサルティング実績は1,000回を超え、総クライアント数は50社を超える。

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。

開催要項

日時・会場	東京開催 2025年4月23日水 14:30~17:00 (受付開始：開始時間30分前~) 東京ミッドタウン八重洲 〒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 [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)]
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もございます。
受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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。
※商圏バッティングの関係上、宮崎の会社と一部九州の企業のご参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承ください。

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/125780 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「125780」をご入力し検索ください。
【お問い合わせ】 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) ※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。	



公共工事新規参入セミナー

実績・資格ゼロから売上**12億円**

公共工事

郡山塗装 事例初公開

業界初!! 未だかつて語られることのなかった業界タブー
実績作りの3ステップとは？



東京開催 **先着30名**
2025年**4月23日**水
14:30~17:00 (受付開始：開始時間30分前~)
東京ミッドタウン八重洲

サステナブルスカンパニーをもっと。
Funai Soken

公共工事業績アップセミナー

サステナブル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

お問い合わせNo. S125780



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。) → **125780**

5億円が40億円！その成長を支えてきたもの

それが公共工事だった



郡山塗装は私が代表に就任した当時、当社の売上は約5億円程でした。しかし、**公共工事への参入**をはじめとして、塗装事業を中心に売上**40億円**まで成長することができました。戸建事業も大きく伸ばしてきましたが、それを支えているのも**公共工事の基盤**があったからこそだと考えています。公共工事で年間10億円以上を受注することは決して簡単ではありません。しかし、**あきらめなければ必ず達成できます**。国内では人口減少や市場の成熟化が進んでいますが、こうした環境の中でも**公共工事に取り組み、業績を伸ばしていく企業が増え、互いに切磋琢磨**できればと思っています。



公共工事 売上**12億円** 受注率**50%** だけど

実は郡山塗装も本格参入

塗装業界の中でも売上40億円を誇り注目を集める郡山塗装。

同社が本格的に公共工事へ参入したのは2008年ごろで、当初の受注は年間わずか2～3件にとどまっていた。

さらに、民主党政権による「コンクリートから人へ」という政策転換や、東日本大震災の影響により、建設業界全体が厳しい状況に置かれました。

そのような逆風の中で、郡山塗装はどのようにして実績を積み上げ、現在の地位を築いてきたのでしょうか。今回は、佐藤社長にその苦悩と成功の軌跡についてお話を伺います。

利益の残らない塗装会社		郡山塗装	
基本情報	売上高：2億円～5億円 従業員：4名～30名 1拠点～3拠点	売上高： 40億円 従業員： 134名 (令和6年11月1日現在) 11拠点	
1拠点売上	2.6億円	2倍 → 5.5億円	
	戸建て塗装 1.8億円 下請売上 5,000万円 その他売上 3,000万円	戸建て塗装 1.8億円 公共工事 3億円 下請売上 4,000万円 その他売上 3,000万円	
営業利益	マイナス～3% 販促費が高く利益が出づらい 粗利率が低下傾向	持続的成長 → 5%～8% 販促費がかかる事業とかからない 事業とのバランスがいい 公共事業の粗利率 35%	
採用数	自社職人(社員雇用) 1～4名 技術者 0名 新卒採用数 0名 平均年齢 50代	10倍以上 → 50名 技術者 50名 新卒採用数 15名 平均年齢 31歳	

変化できない塗装会社は今以上に厳しい状況に

競合増が原因で集客・利益を減らす中

今、公共工事が必要な理由



競合増加が原因で集客・利益が減少する中、**安定した受注を確保**するには公共工事が必要不可欠です。**民間工事だけに頼る経営ではリスクが高まる**一方。今こそ、入札資格の取得や官公庁向けの営業戦略を見直し、公共事業に参入することで、長期的な安定経営を実現しましょう。

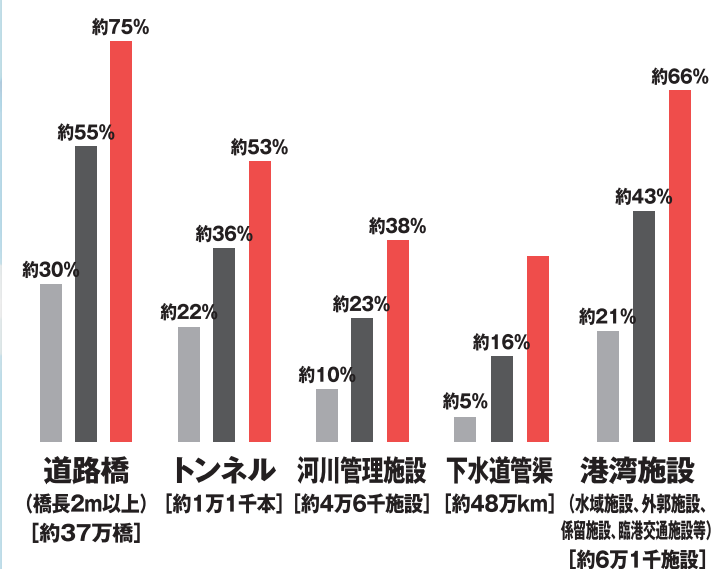
気になる 中小企業における 公共工事参入トレンド

塗装・防水など、改修工事市場は成長期

建設後50年以上経過する社会資本の増加に伴い、道路橋やトンネルの**改修工事の公共工事市場が今後さらに拡大**すると予測される。

【建設後50年以上経過する社会資本の割合(2020年算出)】

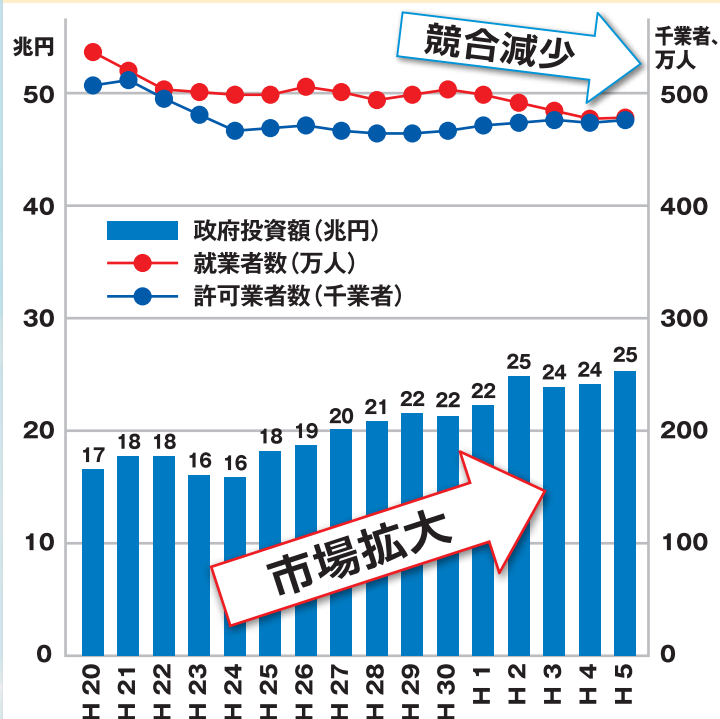
■ 2020年3月 ■ 2030年3月 ■ 2040年3月



引用:国土交通省九州地方整備局技術管理課(2023) 令和6年7月公共工事の現状

競合減少・市場は安定傾向

市場は平成20年以降、堅調に推移している。一方で、**競合である建設業許可事業者の数はピーク時と比較して20%減少**している。



「公共工事新規参入に必要な 施策と方向性」とは!?

資格とか実績とかないと参入できなそう、人もいないし・・・

そんな**限られたリソース**の中で
10億円を目指して**実績を続々と作る**



実績作りから10億円達成に向けてのロードマップ

■実績作り

- 幅広いエリアでの**省庁の入札**を展開し、**実績を積み重ねることを最優先**。
- 工事種目を拡大**し、多様な案件に入札できるようにする。
- 経審や入札資格の取得。その際に**経審のW点の改善**に注力。
- 技術者の採用を通じて**工事管理力を強化し、信頼できる下請工事会社との協力体制を確立**。

■売上拡大

- 工事ランクを上げることや特定建設業許可の取得で、**数億単位の工事を受注**。
- 拠点のある**自治体**の入札案件の受注。
- 経審のX点とZ点を具体的に向上させるため、**売上(特に元請売上)**や技術者の採用に注力。
- 客観点の対策も行っていく。
- 継続的な技術者育成(資格取得)を推進。
- 技能者(職人)の採用によって、利益率の高い工事を実現**。

■公共工事専門店化で持続的成長

- 拠点展開を進め、**入札可能な案件数を増加**。そのために**M&A**を戦略の一つとして活用。
- 公共工事のみならず、**BtoCおよびBtoB領域での売上拡大に努める**。
- 管理のみで下請けに発注するのではなく、**自社施工の体制を整えることで得意分野を構築し、利益率の向上を図る**。
- 工事の専門店化による効率的な運営を目指し、拠点のさらなる展開を可能にする。



新規参入から
10億円達成のための
ポイント

- 自社の強みを最大限活かし、経営事項審査(経審)を取得
- KPIを設定し、計画・実行・チェック・改善を繰り返しながら目標達成へ
- 工事検査で高得点を獲得: 80点以上を目指すためのポイントを押さえる
- 技術者の採用・育成を強化し、組織力を高める



新規参入には建設業許可があればOK。
適切な進め方をすれば、最短3か月で受注も可能です。しかし、**正しい方法を知らなければ1年間で1件も受注できないことも。**
公共工事は実績が次の実績を生むビジネス。しっかりと正しい実績作りのポイントを押さえ、安定した受注につなげましょう。

次ページ

実績作りの**3step**

STEP

01

公共工事で業績をあげていくための

事業計画づくり

誰も教えてくれない

計画づくり

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 財務改善	技能者育成 W点改善 全国データ傾向分析 契約保障枠 拡大支援	職人採用	原価削減
	M&A						

STEP

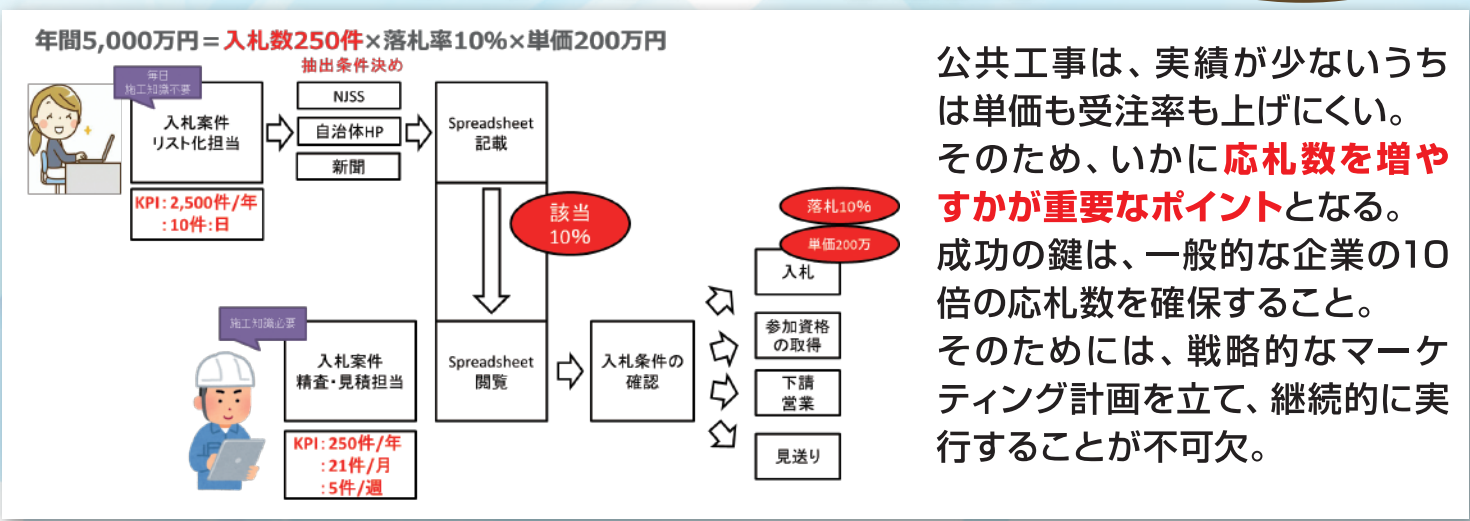
02

初年度から20件の受注を生み出す

マーケティング計画

事務員がいれば

できる！



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

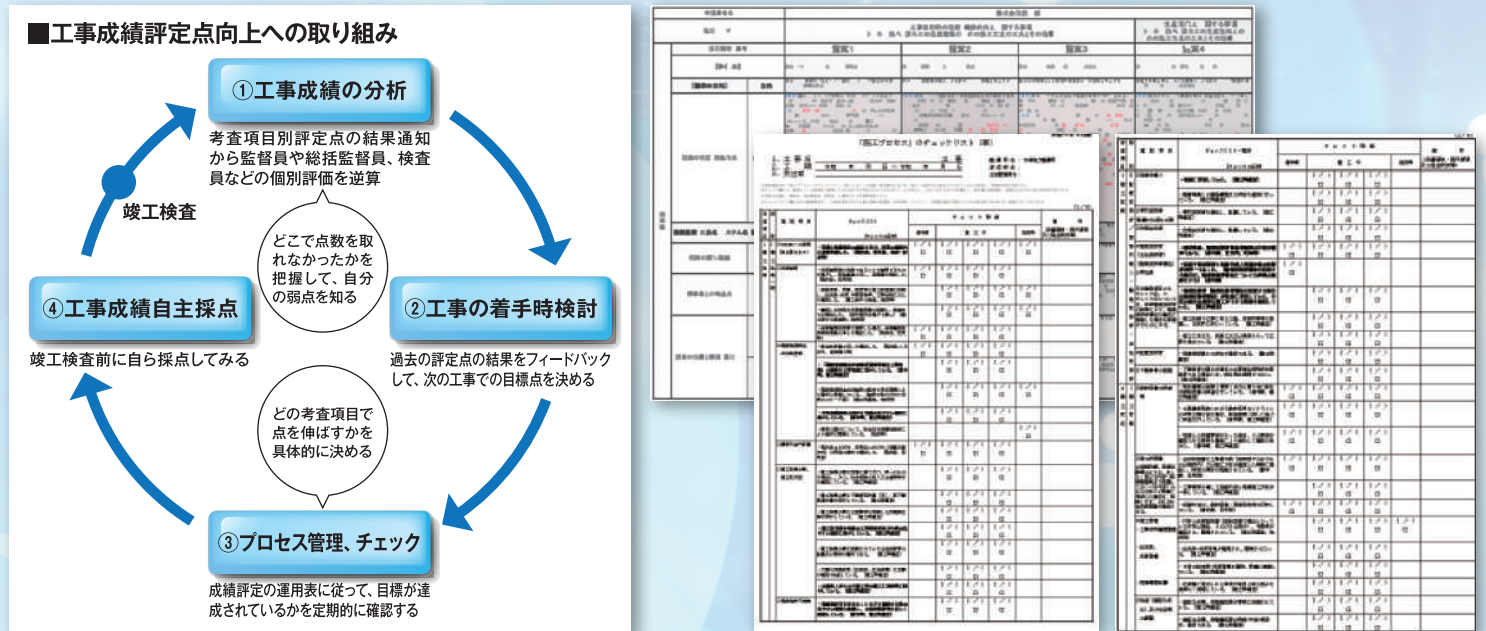
STEP

03

工事評点80点以上をバンバン取れる

工事検査チェックリスト

公共工事では、工事検査の結果が次の受注に直結する。しかし、対策なしでは高得点を取ることができず、実績として評価されにくい。**工事検査での評価基準や重要ポイントを事前に把握し、適切に準備を進めることで、経験が少なくとも80点以上の高評価を獲得することも可能！**高得点を取れば、次の入札で有利になり、受注率が向上。この「高評価→高受注率」スパイラルに持ち込むことで、公共工事の安定受注につなげましょう。



公共工事の受注ができている会社に見られる特徴

1. 売上と利益が安定し、未来の不安がなくなる

公共工事の受注により、安定した売上と利益を確保できる。支払いも確実なため、資金繰りの不安が軽減される。実績が増えることで自治体や官公庁からの信頼度が高まり、さらに受注がしやすくなる。

2. 採用への投資ができ、新卒採用や職人の雇用が可能になる

公共工事の安定した収益により、人材への投資ができるようになる。特に、新卒採用を行う余裕が生まれ、若手人材を計画的に育成できる。社会的な信用度の高い公共工事を手掛けていることが企業ブランドの向上につながり、採用市場でも優秀な人材を確保しやすくなる。

3. 営業力がなくても社員が活躍できる環境が整い、離職率が低下する

公共工事の入札制度は、営業力に依存しすぎずに受注が可能な仕組みである。そのため、飛び込み営業や過度な販促活動が不要になり、技術者や現場管理者が自分のスキルを活かせる環境が整う。

4. 地域のインフラ整備を担い、地域になくてはならない存在になる

道路、橋梁、学校、病院などの公共施設の建設・維持管理に携わることで、地域社会に貢献できる。災害時の復興工事や防災対策工事にも関わることで、地域の安全と発展を支える役割を果たし、地域になくてはならない存在となる。