

完工粗利率35% 高粗利工事案件を獲得する方法を解説！

管工事業 工場工事参入セミナー

お問い合わせNo. S127807

講座	内容
第1講座	インフラ・設備老朽化時代に、 給排水設備・管工事業の社長が押さえるべき市況とトレンド セミナー内容抜粋① インフラ・設備の老朽化対策と今後の管工事の市況 セミナー内容抜粋② 安定収益と事業成長を実現する「工場工事」参入戦略 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 神谷 要平
第2講座	「工場工事業」に参入するために 必要なデジタル営業戦略 セミナー内容抜粋① 高収益案件が集まる工事業のためのデジタル営業戦略とは？ セミナー内容抜粋② 粗利3割を目指せる工場の設備工事を徹底解説！ セミナー内容抜粋③ たった1.5年で新規民間工事売上を8000万円を達成したA社などの工事会社の成功事例を大公開 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 野中 啓多
第3講座	管工事会社の社長に 今すぐ取り組んで欲しいこと セミナー内容抜粋① これから管工事会社が勝ち残っていくためのポイント セミナー内容抜粋② 本日お伝えしたいこと、実行していただきたいこと 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージャー 外山 智大

開催日時

2025年5月20日火

2025年5月22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 (IH: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/127807>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「127807」をご入力し検索ください。

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。



ゼネコン・サブゼネコン以外の販路を開拓し、収益性改善を実現する

Web開催
2025年
5月20日火
5月22日木

給排水設備
空調・換気設備
工事・エンジニアリング業界向け

完工粗利率35%超の「工場工事案件」を獲得

地域商圈内の仕事を安定的に発注してくれる

卸・販売店
活用チャンネル
セミナー

大手製造業の工場に出入りする、卸・販売店と協業し、
高粗利の工事案件を獲得するパートナー戦略

管工事業 工場工事参入セミナー

お問い合わせNo.S127807

主催

サステナブルグロー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

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。 127807

地域商圈内の卸・販売店を活用し、大手製造業の工場工事に参入する方法

給排水・衛生工事、管工事業を取り巻く環境・よくあるお悩み

☑ 高度経済成長期から50年
老朽化に伴い、公共工事が増加見込

☑ 住宅着工数の減少に伴い、
民間の新設工事の件数が減少見込

☑ 工事案件の受注時期に偏りがあり、
売上の山谷が大きく、売上が不安定

☑ 賃金アップが続き、低利益率案件を
断りたいが営業に時間がさけない

給排水設備、空調・換気設備工事・エンジニアリング会社の卸・販売店活用



配管・バルブ補修

トイレ新設・改修工事

ダクト清掃・改修



空調設備

蒸気配管

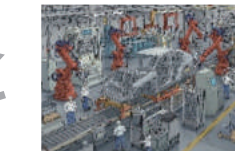
管工事会社



卸・販売店との
パートナー締結

卸・販売店

卸・販売店が持つ製造業の口座を使い、訪問営業



自動車・自動車部品工場



電子部品・精密機器工場



食品・化粧品工場

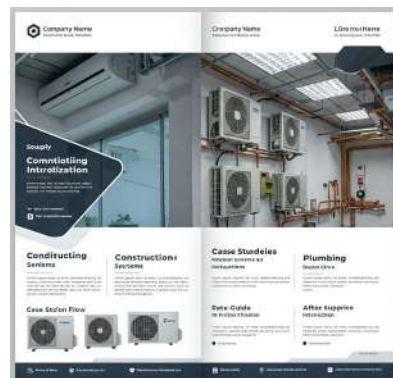
卸・販売店経由で案件獲得するメリット

- 大手製造業の構内設備を熟知した営業が
自社の工事案件獲得を実現する営業活動を行う
- 多岐にわたる製造業の口座を持つ卸・販売店だからこそ
景気の波に左右されない、工事案件を定期受注

- 製造業は工場の稼働状況に合わせて施工されるため、
施工時期の調整ができ、安定した受注が可能
- 設備更新・入替工事を早期にキャッチアップでき、
数百万単位の中規模工事の指名受注も可能

給排水工事・管工事業が卸・販売店パートナー戦略を成功させるために必須のツール

① 自社が対応可能な工事実績 資料



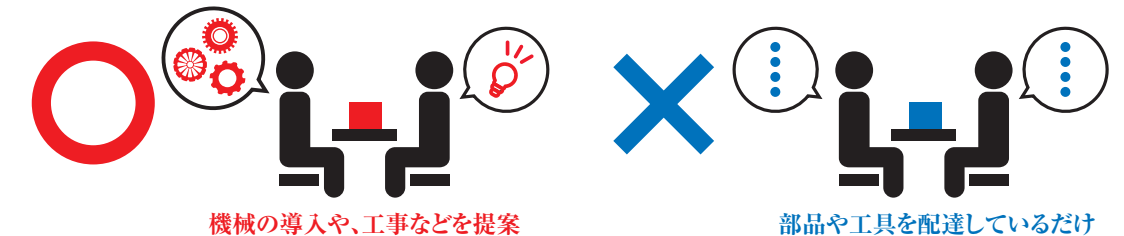
② 施工事例とともに掲載があるHP



本セミナーでお伝えすること

仕事をくれる卸・販売店の見極め方

物販に特化せず、工場工事・エンジニアリング提案に積極的な全国各地の地域密着型卸・販売店の見極め方をお伝えします。



機械の導入や、工事などを提案

部品や工具を配達しているだけ

卸・販売店と協業し、獲得できる案件

卸・販売店チャネルを強化した結果、製造業の工場からどのような案件獲得ができたのか? 先行企業の事例を基に紹介



配管・バルブ補修



空調設備



蒸気配管



ダクト清掃・改修

スポット工事で終わせない大口案件を獲得する協業戦略

スポットの工事依頼ばかりでなく、高単価・高粗利率の案件を獲得するための、施工実績の見せ方・施工サービスの見せ方を紹介

工事案件の単価



定期メンテ・保守



修繕・改修工事



入替え工事・新設

閑散期の今、売上安定・利益増加を狙いたい設備工事業の皆様にも成功するパートナー戦略についてセミナー内でお伝えします。▶▶▶

