

講 座

内 容

第1 講座

## 年商10億円超の電気工事会社の経営者が考える 経営戦略・事業の管理指標とは?

セミナー内容抜粋① 営業粗利・完工高総粗利を最大化する工事の収支管理

セミナー内容抜粋② 事業領域を拡大し、新規案件・顧客を獲得するために必要なこと

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

## 年商10億円を突破し、赤字から黒字化へ転換させた方法とは

セミナー内容抜粋① 創業から16年で10億円を突破した当社の事業拡大戦略

セミナー内容抜粋② 一人親方から年商10億円超の企業を創り出した組織の考え方

セミナー内容抜粋③ 営業利益を赤字から2000万円の黒字に転換させた方法

株式会社市川電設 代表取締役 市川 雄士 氏

第3 講座

## 職人主体の電気工事会社が新しい事業分野へ参入し、 収益を拡大するための具体的なノウハウを公開

セミナー内容抜粋① 新規事業を成功させるための具体的な戦略との実践方法を徹底解説

セミナー内容抜粋② 新たな収益の柱を築き、持続的な成長を実現するための方法

セミナー内容抜粋③ 顧客満足度を向上とともにリピート受注を獲得する仕組みの作り方

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 野中 啓多

第4 講座

## 電気工事会社の社長が10億円超を目指す上で、 今考えるべきこと・取り組むべきこと

セミナー内容抜粋① 年商10億円の電気工事会社の経営者の共通項

セミナー内容抜粋② 年商2~5億円の企業が年商10億円を目指す上で考えるべきこと

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11月18日火

開催方法

オンライン開催

2025年11月26日水

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。

13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様

会員価格 税抜16,000円(税込17,600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/133803

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「133803」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)

※よくある質問は「船井総研FAQ」と検索して確認ください。

※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・設備工事業界向け 経営者セミナー

2025年11月18日(火)・11月26日(水)

# 電気・設備工事会社 社長の仕事 セミナー

## 創業15年で売上高10億円突破!

### 電気工事業における成長企業の創業者が登壇!

■ 2024年度、民間市場から新規受注4億円を達成!!  
顧客開拓戦略と、市場開拓のための拠点拡大戦略とは?

■ 一人当たり生産性2,200万円を達成している  
同社の生産性向上の取り組み・DX戦略



電気・設備工事のための業績アップセミナー

サステナ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

お問い合わせNo. S133803

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

133803

# 創業15年強で株式会社市川電設を売上高10億円企業に成長させた企業戦略を徹底解説

2024年度、民間市場から新規受注4億円を達成!!

顧客開拓戦略と、市場開拓のための拠点拡大戦略とは?

特別ゲスト講師



株式会社市川電設

代表取締役 市川 雄士 氏



## ゲスト講師:株式会社市川電設のご紹介

株式会社市川電設は、本セミナーのゲスト講師である市川雄士氏が2008年に25歳で創業。神奈川県相模原市に本社を構え、木造・RC・鉄骨造の電気工事、高圧受変電設備、プラント電気設備、店舗LED、太陽光発電、全キャリア対応の電気通信工事、空調・給排水衛生設備工事など、多岐にわたる工種を行う電気工事会社です。現在までに売上高10億円を達成(グループ全体で15億円)。

地域内の「社会の発展、人の成長に貢献し、幸せな未来を作る」をミッションに掲げ、営業拠点展開により売り上げ規模を拡大。また最近では、出店戦略に加えて、M&Aも行い、市川電設で取り組んだ10億円企業の業績改善のノウハウを生かし、グループインした企業を即時黒字化させ、企業成長を加速させています。2030年にはグループ全体で売上高25億円を目標に掲げられている。



## 売上高10億円(グループ全体で15億円超)を達成するまでにとった企業成長戦略

### 取り組み1 電気・設備工事の工種を広げ、協力企業ネットワークも活用し、元請化

基地局工事・戸建電気設備工事・工場／倉庫向けの大規模電気工事や、省エネ工事・空調設備工事・給排水設備工事・太陽光発電等、電気工事・設備工事における「工種の幅」を拡大。社内だけでなく、協力企業のネットワークも形成し、自社が元請けとなり、様々な工事の受注活動を展開

### 取り組み2 創業の地から隣接県への事業所・営業所展開で商圈を拡大

売上高100億円を目指し、組織拡大をする同社では、地続きのエリアを中心に営業拠点展開。シンプルなイメージとして1拠点あたり2億円で50拠点展開すれば、100億円を達成するということを念頭に電気・設備工事の市場がある立地に営業所を展開。

### 取り組み3 10億円を突破し、新たなステージへ。M&Aで企業成長速度を加速

売上高10億円を突破して以降、企業成長のスピード感をさらに加速させるため、M&Aを積極的に活用し、営業拠点展開の新たな手段として、一定の売り上げ規模を持つ企業をターゲットにM&Aを実施。10億円企業規模まで成長してきた企業戦略を伝承し、買収先も即時黒字化することでグループ業績を急拡大

## 1人当たり売上2,200万円超!生産性向上に取り組む同社のDX戦略

同社ではリーマンショックや建設業の不況下などもあった中で、景気に左右されず、過去15年連続黒字経営を続けています。現在、一人当たり売上高2,000万円超を達成。企業成長とともに高い生産性も維持し続けています。そこでキーとなるのがDXです。同社では生産性向上に寄与する様々な工程においてDXを推進。社内への浸透教育も行っています。



営業・受注活動DX



工数実績・案件管理DX



社内定着のための教育制度

## 電気・設備工事会社を取り巻く環境

国内企業調査会社によると、2025年8月期は10年以上ぶりに企業倒産件数が増加しており、主たる業種のなかには建設業も含まれており、154件が倒産しています(2024年8月期:122件)。設備工事会社においても、31件(前年同月:20件)の倒産が出ており、原材料費の高騰や人手不足など、今の市況を反映した倒産要因が増えています。つまり、待つべきは仕事集まり、企業業績が安定するという認識は誤りであり、戦略をもって今の市場に向き合う必要があるといえます。

## 電気・設備工事会社でこのようなお悩みはありませんか?

☑ 人手の確保が難しくなっており、求人内容を見直してコストをかけているが、なかなか採用が進まない…

☑ 原材料価格・人件費の高騰を背景に、売上は伸びているが、利益がなかなか残らない…

☑ データセンター、プラントetc、成長率の高い市場に参入し、高粗利を目指したいがきっかけがない…

☑ 1社に依存した受注体制のため、納期・価格面で融通が利かず、社員が疲弊し、実力のある社員からやめている

## 利益率(粗利率)を向上させ、持続的な企業成長を目指すために押さえるべきポイント

電気・設備工事会社の業績を左右する5つの要素



### ×よくある失敗のサイクル

要素4 採用力 → 要素3 施工力 → 要素5 組織力

有効求人倍率が高い今、人手不足を背景とした「採用」に力を入れる企業が多いが、利益率が低い案件を、キャバシティで追いかけても疲弊するだけで技能を持つ人間からやめていく

### ○業績向上のサイクル

要素2 施工先 → 要素1 技術力 → 要素4 採用力

自社の技術を買ってくる施工先を見つけ、利益率の高い案件を獲得する。  
既存・新規案件の粗利管理を行い、利益率の基準値を作り技術を絞ることで、  
さらに収益性が改善され、採用力・組織力の向上につながる。

## 電気・設備工事会社が今すぐ取り組むべき、業績にインパクトを与えるDX戦略

### 成長市場から優良案件を仕組みで獲得する 営業・マーケティングDX

「新規」有望顧客から「半自動・恒常的」に「見積もり・技術相談・資料請求」が毎月10件発生!  
MA-CRM-SFAによる「自社独自の顧客プラットフォーム」を創り、高付加価値商材の商談を発生!  
顧客ニーズを可視化し、提案を事前に決めて「入社1年以内の営業マン」でも新規・追加受注を獲得!



### リアルタイムでの工数管理から原価管理を行う 工数・利益管理DX

担当者の日報データをもとにした工数実績管理を導入することで…

☑ 営業時粗利と完工時粗利の比較・分析

☑ 工事種別・発注企業別の粗利率の比較・分析

☑ 部門・拠点・担当者別の人時生産性(粗利ベース)



利益(付加価値)が高い工事種・顧客(市場)を見る化し、人時生産性を最大化する仕組みをデジタルを活かして構築  
詳しい内容はセミナーにてお伝えいたします