

この先も公共・下請だけでいいのか…とお悩みの 管工事業界必見

たった1日の
現場作業で

粗利

50%

もう工務店の下請け仕事はいらない！

メリット1

利益率UP
収益力改善

メリット2

未経験社員
でもできる

メリット3

公共工事のような
書類なし



社長メッセージ

2年前は売上8億、公共5億
今は売上12億、公共5億
下請け比率が下がり
高い粗利率の案件が増加しています！

美濃冷暖株式会社
代表取締役 土本徳和氏

設備工事が1日の現場作業で粗利率50%を目指すセミナー

お問い合わせ No. S134126

 Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。

主催:株式会社船井総合研究所

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)

134126 検索



空調工事会社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つても…

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」「ゼネコンの下請け工事」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、株式会社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いるのでしょうか？

テーマは株式会社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った商品ニーズへの提案しております。



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漏れ診断をしてほしい…

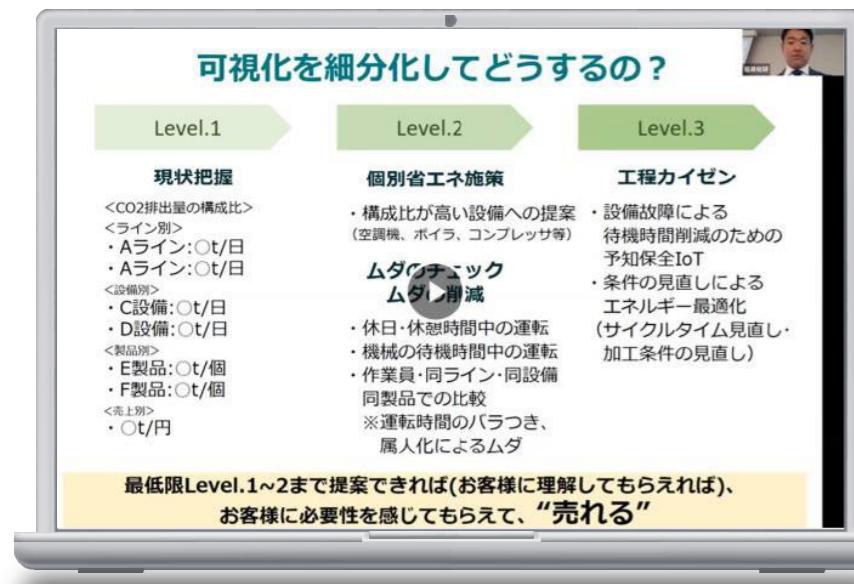
などニュースレターを見た**お客様から直接問合せ**があるので**テレアポや飛び込み営業よりも話がスムーズ**です。

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。

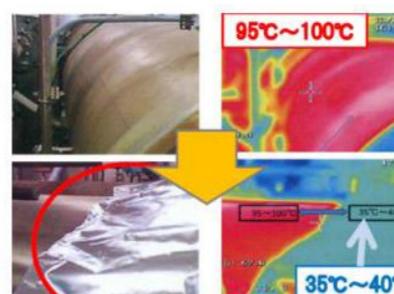
最初の受注単価は10万~50万単位でも、そこから工場への提案商品を増やしながら、**1社あたりの売上を最大化していくこと**です。

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50%も確保できます**。



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



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](#)



エリア空調機器

[詳細はこちら](#)



エア漏れ検知サービス

[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](#)

この取り組みをしてよかったですことは何でしょうか？

今まで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、あま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、株式会社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います。
具体的な成功事例をお話する形で少しでも参加企業様のプラスになればと
考えております。ぜひ、多数のご参加をお待ちしております。

開催日時

オンライン開催① 2025年11月19日(水) 16:00~18:00
 オンライン開催② 2025年11月21日(金) 16:00~18:00
 オンライン開催③ 2025年11月24日(月) 16:00~18:00

※本講座はオンライン受講となっております。ログイン開始:開始時刻30分前~

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

第一講座

設備工事業界の市場と今後

設備工事業界の市場性と抱える課題に加えて新しく取り組むべき事業は何か？
 を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 終結 侑輝



第二講座

工場省エネ提案の成功事例とポイント

岐阜県土岐市の商圈で空調以外の新・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！ゲスト企業の美濃冷暖株式会社
 土本氏による特別講演。

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習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。

株式会社船井総合研究所 リーダー 小林 亮太



参加料金

一般価格 10,000円(税抜) 11,000円(税込) / 1名様
 会員価格 8,000円(税抜) 8,800円(税込) / 1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。

お申込期日
 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

申し込み方法は簡単！4ステップで簡単受講！

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
 もしくは
 船井総研HPの右上検索窓に
 134126 で 検索

2. お支払い



お申込み時に
 クレジットカード・銀行振込
 のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
 開催2日前に
 受講方法をメールで案内

4. セミナー受講



開催時間になれば
 お持ちのスマホ・PCより
 セミナー視聴サイトに入室

※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。

※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

※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。

お申込みはこちらからお願ひいたします

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みください。
 セミナー情報を下記URLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/134126>

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。

