

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。

公共工事受注率アップセミナー

お問い合わせNo. S138437

講座	セミナー内容	
第1講座	入札制度と積算の関係性について 元ゼネコン出身者が公共工事の入札制度を体系化して説明し、積算との関係性を解説します。	 株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 國領 優
第2講座	積算を本格化して3戦3勝!その内情とは? なぜ2年間受注できていなかった公共工事でも3件連続して受注できるようになったのか!?積算の重要性と受注できたポイントをお話いただきます。	 ゲスト講師 株式会社平松建工 専務取締役 小坂 克己 氏
第3講座	積算精度が売上アップの必要条件!精度向上のポイントを解説 売上アップの最も大きな要素である、「積算」の重要性と精度を上げるための方法を解説します。建築工事の積算の落とし穴や、ソフトの有益な使い方も解説いたします。	 株式会社船井総合研究所 的場 直也
第4講座	まとめ講座 公共工事を受注するために、明日からでも取り組むべき事項とそのポイントをお伝えいたします。	 株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 中嶋 翔一

開催要項

日時
会場

**大阪
開催**

2026年 3月24日(火) 【開催時間】 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階【JR大阪駅の直上、西口改札口に直結】
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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 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。

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/138437>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「138437」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。

公共工事の積算課題解決セミナー

2年間公共工事が受注できなかったのに 建築積算システム活用で

1か月で3連勝!!

公共工事 4千万

- ✓ システム導入だけで簡単受注
- ✓ 実績ゼロから公共工事を受注!
- ✓ 専任不在でも受注率アップ!
- ✓ システム積算で外注なしで積算可能

主催

公共工事受注率アップセミナー

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 〒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 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S138437



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

138437

1年半の不落札から、3件で4000万円受注

その成功要因とは？

積算を本格化し、受注率を上げた戦略を大公開！

株式会社平松建工
代表取締役社長
平松 利彦 氏



【会社名】
株式会社平松建工(ウインググループ®)
【代表取締役】 平松利彦
【本社所在地】 愛知県東海市
【事業項目】 各種リフォーム

【紹介】
愛知県の東海市を中心に、リフォーム業・不動産業を成長させる株式会社 平松建工。先代の頃からの古株で、これまで会社の拡大に貢献してきた。今後、公共事業にも注力するべく、体制を整えている最中。2025年度は4,000万円以上の受注を見込んでいる。

～愛知県の有力リフォーム会社が感じたリアル～ このようにして受注に成功した。特別対談スペシャル

これを読めば株式会社平松建工が
なぜ躍進したかがわかる

～積算を本格化し、「3戦3勝」を達成した戦略を大公開～

船井総合研究所 的場 小坂さん、本日はお忙しい中、貴重なお時間をいただき誠にありがとうございます。御社の公共工事、特に「積算」における取り組みについて、ぜひお話を伺えればと思います。本日はよろしくお願いいたします。

株式会社平松建工 専務取締役 小坂 利彦 氏 (以下、小坂氏) よろしくお願いたします。

船井総合研究所 的場 では、本日は以下のテーマに沿ってご質問していければと思いますので、何卒よろしくお願いいたします。

インタビュー
テーマ

- ✓ 当時の公共工事に対する課題感
- ✓ 積算ソフト導入の効果と新しく学んだ内容
- ✓ 受注成功後に平松建工が目指す姿
- ✓ 同じように悩まれている皆様へ

●積算への姿勢と当時の課題

船井総合研究所 的場 3月のセミナーに向けて、平松建工の公共工事での歩みを改めて伺いたいのですが、以前から取り組まれていたのですよね？

小坂氏 そうですね。僕が入る前、もう30年近く前からやっていました。ただ、少し前までは今のような、一事業というよりは、民間や住宅の仕事が忙しい時はやらない、「手が空いた時に取りに行く」という位置づけだったんです。

船井総合研究所 的場 なるほど。受注はどれくらいできていたのですか？

小坂氏 そうですね。以前までは年に1本あるかないかという程度でした。

船井総合研究所 的場 その1本を受注するにあたって、何か工夫などはされていたのでしょうか？

小坂氏 弊社がある東海市は「予定価格」が事前に公表されています。過去の案件の最低制限価格を並べて、「今回は92.2%くらいか？」「いや、次は91.9%にしてみよう」といった具合に、自分たちなりに分析して決めていたんです。

船井総合研究所 的場 その「92.2%」や「91.9%」といった数字を導き出すにあたって、何か根拠はあったのでしょうか？

小坂氏 ……正直に言えば、**ただの「推測」でしかありませんでした。**過去の落札情報を応札価格の目安にしたり、民間の見積もり金額を設計書に記載するなど、結局は間違った方法で数字を入れていただけ。実際に、1年半のあいだ失注が続いてしまったんです。

～愛知県の有力リフォーム会社を感じたリアル～ このようにして受注に成功した。特別対談スペシャル

●受注ができない一年半

船井総合研究所 的場 なるほど...当時は**公共工事の単価導出の方法や、最低制限価格などの積算ルールを把握するところから課題があった**のですね。

小坂氏 そうです。それまでは推測が「たまたま」当たって受注できていただけだった。1年半受注がなくてようやく、「**ただ運が良かっただけだったんだ**」という現実を突きつけられましたね。

船井総合研究所 的場 そこから、正しいやり方で積算をしていこうとなったのですね。

小坂氏 はい。資本金を増やして「特定建設業許可」を取るなど、会社を大きくした直後だったので。体制は整ったのに**落札できないのは、もったいない**という思いがありました。そこで昨年、まずは**積算基準を読み込み、積算ソフトを導入**して応札を再開したんです。

船井総合研究所 的場 体制がありながら、受注に苦労している会社は確かに多いですね...。御社も手探りの状態でのリスタートだったと。

小坂氏 ええ。最初は「ルール通りにソフトで算出しただけで、何か変わるのか?本当に受注できるのか?」という不安はありました。

●受注のための取り組み

船井総合研究所 的場 しかし、直ぐに3件を受注されたのですね。

小坂氏 そうなんです。ソフトを導入し、ルール通りに積算を行ってみると、実際に結果が出ました。「**これまでの自分たちのやり方は間違っていたんだ...**」と痛感しましたね。

船井総合研究所 的場 その過程で、具体的にはどんな取り組みをしたのでしょうか?

小坂氏 まずは、発注ルールを公開情報から得たり、設計書を4つほど取り寄せて単価の傾向を分析したり、**自治体の積算要領を確認**したりしました。すると、東海市独自の最低制限価格のルールや、仕様書の条件など、実は**多くの計算ルールがあることに気づけた**んです。

船井総合研究所 的場 その自治体ならではの**積算価格のロジック**があったということですね。最低制限価格に限りなく近づけるほど受注率は上がりますから、その「**読み**」の**精度**が勝敗を分けたわけですね。

小坂氏 そうなんです。うちは**市の積算ルールに従った金額**で応札に挑みました。その結果、落札できたということが、3件続いたのです。

船井総合研究所 的場 公共工事の制度について理解を深めたからこそ、適切な積算を行うことができたのですね。

●次なる挑戦:エリア拡大と「経審1000点」への道

船井総合研究所 的場 今後の、御社の公共工事への展望はいかがでしょうか?

小坂氏 これまでは本社の所在地に絞ってきましたが、今後は近隣の市町村や、省庁系の発注機関など、**エリアを広げていきたい**と考えています。

船井総合研究所 的場 そうなると、**新しいエリアの入札・積算制度**を新たに理解していく必要がありますね。

小坂氏 はい。その上でさらに**精度を磨き、一般競争入札でもしっかり勝負できる体制**を作ることが、次の課題ですね。

船井総合研究所 的場 受注が増えていく分、**施工体制のさらなる強化**も不可欠になりますね。

小坂氏 ええ。3件連続で取れたおかげで、今は人員配置が大変で嬉しい悲鳴を上げています(笑)。でも、ここを乗り越えて、数年以内には**経営事項審査の点数も1000点**まで持っていきたい。それが今の目標です。

●積算・受注の強化を目指す皆さまに向けて

船井総合研究所 的場 本日はありがとうございました。最後に、これから積算や受注の強化を目指す皆さまに向けて、小坂さんが考える、「**今、必要なこと**」をお聞かせいただけますか?

小坂氏 まずは、「**自社エリアの積算ルールを正しく把握すること**」ですね。ここは専門性が高く、地域ごとの癖もあるので、**コンサルタントさんの知見を頼るのが一番**の近道だと思います。

船井総合研究所 的場 ルールを知った上で、実務としては次に何をすべきでしょうか?

小坂氏 実際に設計書を請求して、「**積算の実態を知ること**」です。ただ、一つひとつの分析を全て手作業で行うのは限界があります。そこに**積算ソフト**があれば、より効率的で正確ですね。

船井総合研究所 的場 ルールを把握し、ツールを使って実態を知る。その先にあるのは何でしょうか?

小坂氏 あとは「**社内の体制**」ですね。請求した設計書をソフトに入れ、自社の応札額と比較して、**価格を常にアップデート**していく。こうした**PDCA**を地道に回していく体制を作ることは、弊社でも引き続き強化していきたい点です。

船井総合研究所 的場 **仕組み化**も重要だということですね。本日は貴重なお話をありがとうございました。ぜひ、セミナーでも御社の成功事例を皆さまに共有させていただければと思います。

小坂氏 ありがとうございました。こちらこそ、よろしくお願いします。

最後にワンポイント解説

ここまで特別対談レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。
対談内でお話できなかったワンポイント解説をいたします。

●積算におけるPDCAサイクルの重要性

公共工事では、積算精度が受注率のアップに重要であり、そのために以下のようなPDCAサイクルを回す必要があります。

P:積算価格の決定(内訳書の作成)

D:応札・設計書の請求

C:価格の傾向を掴む

A:各単価・歩掛の更新を行う

積算ソフトを導入し、工事ごとに丁寧に積算して、応札を繰り返す。それでも受注はできるかもしれませんが、民間工事以上の成果を出すことはできるでしょうか。

公共工事に取り組むメリットは、高い「粗利率」と景気に左右されない「安定性」です。

これらのメリットを最大限得るために、PDCAの積み重ねで積算精度と受注率を高い水準で保ち、受注し続けていくことが重要です。

株式会社平松建工が受注率向上できたポイント

- ✓ 公共工事の積算精度を理解するために、積算基準などを自発的に調べた
- ✓ 情報公開請求を活用し、自治体の「工事単価の(癖)」「積算制度」を分析した
- ✓ 積算ソフトを導入し、最低制限価格への「読み」の精度と積算の効率を高めた



最後に大事なお知らせ

今回の対談では、株式会社平松建工 専務取締役 小坂克己 氏をお招きし、

実際に公共工事において積算の観点から、

受注率を上げた方法についてお伝えしてきました。

ですが、これを読んで自社で公共工事を受注できるのか...

そんな疑問を解消するために、

セミナーを開催することが決定しました!

その名も

『公共工事受注率アップセミナー』

本セミナーでは、建築・専門工事が抱える「公共工事の受注難」を打破し、
着実に利益を生み出す方法についてお伝えします。

当日は、公共案件への工事会社のリアルな取り組みだけでなく、受注率の根幹となる
「積算のロジック」や「精度を上げる方法」を体系的に解説します。

また、本対談では語りきれなかった、公共工事で売上を伸ばしていくために、
明日からでも貴社で取り組める具体的なアクションプランを整理してお伝えします。

ぜひ、この機会を逃すことなく、

公共工事を「狙って受注し、売上を作る事業」へと変えるチャンスにしていきましょう。

奮って本セミナーにご参加ください。

本セミナーで学べるポイント

- ✓ 受注率を高めるために重要な積算のルール
公共工事の積算ルールを正しく理解しているかが、受注の鍵を握ります。受注率を高めるうえで特に重要な積算のルールをご説明いたします。
- ✓ 建築工事の積算で気を付けるべきポイント
建築工事は工法が幅広く、単価設定も複雑になりがちです。適切な価格で応札するために、独自の単価設定や変動など注意が必要なポイントを重点的に解説いたします。
- ✓ 公共工事を受注するために必要なPDCA
入札の「やりっぱなし」は厳禁です。落札・失注の原因を分析し、次回の積算にフィードバックすることで受注率を高める仕組みを解説します。