

物販9割だった機械工具商社が

オール外注で

粗利1億

工事参入  
レポート



4代目就任後に工事を  
強化し売上3倍・24億達成

株式会社エス・エヌ・ジー  
代表取締役会長 有賀淳一郎 氏

実績ゼロでも大丈夫です。

「えっ、こんなに簡単に

工事参入できるの？」

そう拍子抜けすると思います。

実績が無い中どう伸ばしたのか？詳しくは中面へ

【機械工具商社向け】工場工事参入セミナー お問い合わせNo. S139539

全日程オンライン開催

主催

サステナブルなカンパニーをもっと。  
Funai Soken  
株式会社船井総合研究所

開催  
日程

①2026年4月22日 (水)  
②2026年4月23日 (木)

各日程

10:00~12:00/15:00~17:00

お申し込みはこちら⇒



〒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

(船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索マークにお問い合わせ「No. 139539」を入力ください)



## 「あの時、工場工事に力を入れて本当に救われました」 4代目社長が売上3倍・24億まで伸ばした 未経験からの工場工事立ち上げプロジェクト

【プロフィール】株式会社エス・エヌ・ジー 代表取締役会長 有賀淳一郎 氏

明治大学卒業後、2009年リーマンショックの余波が残るなか四代目社長に就任。当時、売上の大半を依存していた主要顧客の業界再編に直面し、「部品売りだけでは生き残れない」という強烈な危機感から経営改革に着手する。「脱・御用聞き」を掲げ未経験から工場工事業へ本格参入。「少額工事」をフックにした独自の営業スタイルを確立し、建設業許可24業種を取得する「生産技術代行商社」へと業態転換を成功させた。その結果、就任時約7億円だった年商を直近で24.6億円へと成長させる。現在は中途採用や女性活躍など、組織改革の面でも注目を集めている。

### Q.これまでの工事の実績を教えてください

最近では大体**月20件、年間200件の工事を実施**しています。

工事で**約売上6億、粗利1.5億**くらいです。

ゼロから参入した頃から数えると累計2000件以上の工事を実施していると思います。

本格的に取り組む前は売上7億円ほどでしたが、直近では**24.6億円になり**

**約3.5倍に成長**しました。また、以前は特定の自動車関連顧客に依存してしま

したが、現在は**顧客分散も実現**でき、安定した会社へ変わることができました。

### Q. どんな工事が多いですか？手間ではないですか？

徐々にできることを増やしており、今は様々な工事を手掛けています。

駐車場やフェンスなどの工場敷地内整備、塗装やパーテーションなどの建屋内外整備、LED化やエアコンなどの労働環境改善や省エネ、生産ラインの改善、配管工事、電気工事

など**工場内外のあらゆる困りごとに対応**しています。

実は**少額工事こそが狙い目**です。例えば、駐車場ライン引き、エアコンの

フィルター洗浄、フェンスの修理、手すりの設置など、**大手建設会社がやり**

**たがらない数十万単位の仕事が山のよう**にあります。

また、パートナー会社に**工事作業自体は外注**するので手間はかかりません。

## 工事・メンテナンスメニュー

### ■ 建屋・土木

屋上防水、舗装工事、駐車場白線・ライン引き

### ■ 配管・流体・継手・プラント

集塵機配管、ダクト配管、冷却水配管調査

### ■ 工作機械・伝動機器・ロボット

マシニングセンタ設置、コンプレッサー点検

### ■ 電気

LED照明、空調、制御盤改造、インバーター取付

### ■ 安全対策・環境改善・その他

オイルミスト対策、鳥害対策、タンク保温、

### ■ 設置・移設・撤去

アンドン設置、事務所撤去、集塵機移設

### ■ 交換・修理・メンテナンス

バルブ交換、プロアモーター修理、工作機械更油

### ■ 改善・改造

インターロック設置、通路屋根設置、集塵機制御盤改造

### ■ 調査・診断・点検・その他

塗装ブース年次点検、クレーン年次点検、測定器校正



床補修・塗床工事



ホイストクレーン・チェーンブロック  
の点検・修理・メンテ・設置



コンプレッサーの点検・修理・メンテ  
ランス

## Q.なぜ工事に参入したのですか？参入背景を教えてください

私が社長に就任した際、「10年で売上を倍にする」と公言したことがきっかけですが、

**最大の動機は将来への危機感**でした。

当時、**売上シェアの最も高いお客様の業界再編**が起こり、

**そのお客様からの売上がゼロ**になるという事態が現実になりました。

**単なる物販だけでは生き残れない、**

この危機的状況を打破するために「工事」への参入を決断しました。

## Q.どういう手順で工事に参入していったのですか？

まずは友人や商工会議所や金融機関などに声をかけパートナー企業を探しました。

ポイントは融通の利きやすい小さな建設会社と組むことかなと思います。

実績が無い中でしたが、パートナー企業から工事实績を使わせていただいたことで、

営業展開がとてもしやすくなりました。

## Q.資格取得はどうしましたか？

過去を遡って少しでも工事に関連する実績を集め、行政書士を通じて建設業許可の取得へと動きました。その後は実績作りに注力し、毎年少しずつ、

機械器具設置工事業や、管工事など**24種類の建設業許可を取得**しています。資格や許可証は工場の玄関や応接室に掲示し、

「この会社は何ができるのか」をお客様や銀行などに一目でわかるようにしています。



## Q.現場の営業への落とし込みはどうしましたか？

まずは名刺の肩書きを「営業」から「インダストリアル・コンサルタント」に変えさせ、意識を変えました。

また、社内で工事事例を回覧し、工事案件を獲得した社員を評価する報奨制度を作りました。月に一度の会議で成功事例を発表させ、工事を取ることが「面倒なこと」ではなく「ヒーローになれること」だという文化を醸成しました。



↑工事事例を社内で回覧し、工事を取る意識を高めている

## Q.案件創出・新規顧客開拓はどうしましたか？

**工事事例集やチラシを作り、お客様を回り**ました。

**新規開拓は生産技術セミナー**

というものを開催しています。

また**工場工事メンテナンス**

**センターという専門HP**を立上げ、

月5件程度新規顧客を集客しています。



↑工事事例集やチラシを作成し、営業の武器としている



## Q.パートナー企業はどうやって増やしましたか？

金融機関や商工会議所を活用しました。銀行の担当者に「小規模な工事ができる地元の電気屋さんや工事会社を紹介してほしい」と頼むのです。銀行にとっても口座開設のチャンスになり、紹介された業者さんも仕事が増え、我々も協力会社が得られる。まさに「三方よし」の関係を作ることで、協力会社網を広げていきました。

## Q.振り返って工事参入したメリットは何ですか？

**工事は外注パートナー企業**がやってくれますので、

**手間をかけずに売上・利益を上げることができた**こと

かと思います。もちろん、工事で出会ったお客様から物販を依頼されることもあります。

また、物販では進めにくかった、

**新規顧客開拓や広範囲なエリア展開**

ができたので、

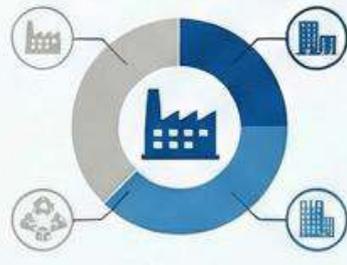
**特定顧客に依存しない安定した基盤**

を作ることができたのもとても大きいです。

更に**工事は価格競争に巻き込まれにくい**

のがあります。物販は相見積もりになりがちですが、工事は「SNGなら何とかしてくれる」という信頼関係で仕事が決まります。

かつて：特定顧客への依存



現在：リスク分散



## Q.これから参入する人にアドバイスをお願いします

最初は**小さな工事実績を積み上げることが大切**です。

「少額工事の実績が売り物になる」と気づくことがスタートです。

また、自己流でやらず

**すでに成功しているノウハウをまずは真似する**ことを

お勧めします。

# 工事は機械工具商社の第二本業

難しそうに見えて実は簡単！

## オール外注で工事参入粗利1億



株式会社船井総合研究所  
製造・建設支援本部  
本部長 鶴田隼人

お読みいただきありがとうございました。

単刀直入に申し上げます。ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ、

**「オール外注で粗利1億！実績ゼロから工場工事に参入する方法」**です。

実は、SNGさんは参入当初「大きく出たなSNG」と周りから言われたそうです。

これは「**単なる機械工具商社が工事なんてできるの？**」という揶揄でした。

確かに、建設会社が多くいる中で**実績ゼロからの後発参入**ですから、そう思われるのも無理ないのかもしれませんが。

ではなぜ、SNG様は取り組み**当初から工事を伸ばす**ことができたのか？

もちろん、機械工具商社ならではの強みで顧客接点が密接だったのはありますが、

もう一つ、**“外注パートナー企業の工事実績を使った”**のが大きかったと有賀会長は話します。

また、建設会社も結局下請けに外注するので**価格面も大差ありません**。

そうなるとお客様からしたら、たまにしか会わない建設会社よりも、

**顧客接点が密接な機械工具商社に依頼**するのは自然な流れなのです。

もちろん、**工事自体は外注なので手離れ良く**進められます。

また、物販では中々進みづらい**新規顧客開拓も工事という武器がある**と**商圈を広げてスムーズに進める**ことができます。

やはり、**工事参入は機械工具商社にとってメリットが大きく、シナジーある第二本業**だと感じますし、

工事に参入することで**将来の選択肢がぐっと広がる**のです。

・・・では、**実際どうやって工事に参入したら良いのか？**

実は今回、**その1点に焦点を絞ったセミナー**を、

SNG有賀会長をゲスト講師としてお招きし、開催させていただくことになりました。

当日の内容を一部をご紹介しますと・・・

- ・ 工事事業立ち上げの手順を1日で解説
- ・ よくある工場工事实績一覧
- ・ おすすめの全国対応外注パートナー企業10選
- ・ 地元の協力業者を探す方法
- ・ 資格取得の手順と獲得した資格の種類
- ・ 営業マンへの落とし込み方法
- ・ カタログだけで売れる営業ツール
- ・ 個人営業を組織営業へシフトさせた組織改革
- ・ 新規顧客をHPから月10件集める方法
- ・ 地方でも月5件応募がある中途採用術 ……など

こちらの内容は机上の空論ではなく、実際に効果があった実践レベルの施策です。

**具体的なパートナー企業の紹介**など、

**明日から使える超実践的ノウハウのすべてが**

**本セミナーで公開**されます。

**さらにここで皆さまに朗報**です。

今回、SNG有賀会長より、

**「同じ機械工具商社の為、業界の為になるなら**

**ぜひ協力したい**」ということで、

セミナー参加者限定で **SNGさんの工事实績の素材を提供**

**いただける**ことになりました。有賀会長、誠にありがとうございます。

縮小する業界の中で、経営者様は常日頃から**次の一手をお探し**ではないで

しょうか？ その一手として、**工場工事事業は実はとても**

**ハードルが低く、相性が良い**おすすめな事業です。

そのため、今回のセミナーは、

**ぜひ皆様にご参加いただきたい**と思っております。

想像してみてください。

- ・ もし、物販だけでなく工事でも売上の第二の柱ができれば
- ・ もし、オール外注で手離れ良く粗利が1億増えたら
- ・ もし、工事を武器に新規顧客を開拓できれば

皆さまの会社の未来はどう変わるでしょうか。

きっと、今抱えている悩みの大部分が解決し、  
今後の選択肢も大きく広がるのではないのでしょうか。

そんな可能性を秘めたセミナーを、

**2026年4月22日(水)23日(木)の2日間オンライン**

**開催**させていただきます。

参加費用はわずか、

一般価格 税抜10,000円（税込11,000円）／1名様

会員価格 税抜8,000円（税込8,800円）／1名様 です。

これがどれだけの価値を秘めているかお分かりかと思います。

ぜひ、今すぐスケジュールにご記入いただき、申し込ただけますと幸いです。

皆さまとお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 製造・建設支援本部 本部長 鶴田隼人

お申し込みはコチラ↓

**お申し込み方法**

**本セミナーは当社ホームページより  
お申し込みいただけます！**

お申し込みは  
こちら↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、  
お申込みフォームよりお申込みくださいませ

追伸：

次ページより既に工事に参入している機械工具商社の取り組みの声を掲載させていただきます。皆さまのご参考になれば幸いです。

# 工場工事に参入された企業様の声

**人口減少率ワースト5位の高知県で、  
経験ゼロ・採用ゼロで工場工事に参入し  
売上1.5倍・粗利1.7倍・毎月10件反響**

## 株式会社TOSAMACHINE@高知県



株式会社TOSAMACHINE  
代表取締役社長 宮本隆義 氏

### Q1：創業からの沿革・事業概要について

1968年創業、高知県を拠点とする機械工具商社です。現在は従来の商社枠を超え、工作機械やロボットの販売から、現場の課題をワンストップで解決する「工場総合支援」企業へと進化しています。

### Q2：工事・メンテに目を付けた理由は？

高知県の深刻な少子高齢化問題もあり、持続的成長をするには限界があると思ってました。そこで大きく二つの方向性を打ち出しました。一つは、これまでお付き合いのある既存のお客様との関係をより深化させ、お取引における当社の占有率を上げていくこと。もう一つが食品工場な

これまで接点のなかった業種を新規開拓することです。工事業業は、これら二つの戦略を進める上で極めて重要でした。既存客には、工具の販売だけでなく、工場の営繕工事やメンテナンスまで一貫して担うことで、より強固な信頼関係を築き、不可欠なパートナーとなることができます。また、食品工場のように工具の需要が少ない業種に対しても、工場工事の切り口でアプローチすることで、新規開拓がしやすくなります。



LED照明 交換・取付工事



シートシャッター 取付・修理



工場パーティション 設置工事



塗床工事

### Q3：工事未経験でどうやって受注したのですか？

当社は工事の経験が一切ないという状況からのスタートでした。そのためまずは協力会社の施工事例を収集し、これらを集客用HPに掲載しました。ある営業がこのHPを既存客へPRしたところ、「工事もできるのですね」と興味を持っていただきました。案件対応は、協力会社と連携し、無事に受注へと繋がりました。こうして当社の施工実績が増加しました。この成功体験や工事の受注単価、営業方法を知った他の営業担当者にも意識の変化が生まれ、日々の営業活動で積極的に事例紹介を行うようになり、今では毎月10件以上の相談をいただくようになりました。

### Q4：2,000万円の高額受注もあったとか

あるお客様からは、機械移設から床塗装までを一貫して受注し、2,000万円以上の売上も計上しました。工事をご依頼いただいたお客様から別の案件をご注文いただくなど、リピートも増えており、継続的な関係構築に手応えを感じています。開始から1か月で4件の工事に繋がり、中には500万円規模の案件もありました。最近では、食品業界や製紙業界など、これまで接点の少なかった業種からのご相談も増えており、今後の成長の柱になると確信しています。

# HPから毎月約20件の新顧客を獲得 9年間で売上13億から30億に業績アップ K・マシン株式会社@京都府



京都市に本社を置く、地域密着型の機械工具商社。

社員数37名の地域中堅の規模ながら、ここ15年間で業績を約2倍に伸ばしている。営業面・業務面ともにデジタルをいち早く導入しており、大きな成果を上げている。同社のホームページは毎月20件前後の引合いが発生しており、また同社が開発した自社オリジナルの販売管理システムは、業務社員の残業を大幅に削減するなどの成果を上げている。

K・マシン 株式会社  
代表取締役 菊井健作 氏



# 4年間で社員そのまま売上1.5倍 工事・メンテの新規顧客を毎月5件獲得 株式会社藤浪@大阪府



株式会社藤浪  
代表取締役社長 仲井稔 氏



大阪府岸和田市を拠点にした創業50年以上の機械工具商社。工場工事業では、専用HPをから名簿を獲得し、そこからマーケティングオートメーションを使って営業DXを実現。配管などの各種施設工事から、コンプレッサー生産設備の修理・点検、また雨漏り診断や遮熱対策、省エネ・脱炭素化の提案など、工場の資産価値を高める営繕にも強みを持ち、小規模な修理から大規模な改修までワンストップで対応している。

# 【機械工具商社向け】工場工事参入セミナー

## オンライン開催

第一日程

第二日程

開催方法・時間

セミナー  
開催日時

2026年

水

2026年

木

4月22日 4月23日

オンライン開催

両日ともに

午前の部:10:00~12:00

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

午後の部:15:00~17:00

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

【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がございます。

受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円) / 1名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800円) / 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。

## セミナー内容

第1講座

### 4代目就任後に工事を強化して売上3倍にできた わが社の取り組み

- ・物販9割から建設業許可24種を持つ「生産技術代行商社」へ転換
- ・工場工事を伸ばしてきた具体的な方法
- ・よくある工場工事实績一覧
- ・個人営業から組織営業への変革
- ・外注パートナー企業探しと資格取得の背景
- ・中途採用×女性活躍で、採用難でも勝てる組織体制を構築



株式会社エス・エヌ・ジー  
代表取締役会長 有賀淳一郎氏

第2講座

### 全国の工場工事参入の成功事例をご紹介

- ・全国の機械工具商社の工事参入事例の取り組み
- ・今おすすめの全国対応の外注パートナー企業10選
- ・新規顧客開拓の具体的な手法(HP・セミナー)



株式会社船井総合研究所  
製造業支援部 リーダー 神谷 要平

第3講座

### 機械工具商社が工事を強化するために 明日から取り組むこと

- ・今から工場工事業業に参入する上で押さえておくべき戦略
- ・明日から具体的に実践していただきたいこと
- ・中途採用、新規顧客開拓、営業への落とし込み...など



株式会社船井総合研究所  
製造・建設支援本部 本部長 鶴田 隼人

お申し込み方法

本セミナーは当社ホームページより  
お申し込みいただけます!

お申し込みは  
こちら↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、  
お申込みフォームよりお申込みくださいませ

 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139539>

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。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。