

人手不足でお悩みの
電気工事業の事業主様必見

「人がいない」を言い訳にせず、
本気で利益を上げたい方は
お読みください

電気工事業 公共工事×民間工事 完全攻略レポート

総力特集

なぜあの会社は、
人手不足でも利益を最大化できたのか？

公共工事で

単価 **1億** 受注

中村電設工業株式会社

代表取締役 中村 康宏 氏

属人化を完全排除！
「勝てる入札」と「超早期育成」を
徹底して仕組み化



民間工事で

年間 **20億** 受注

大久保産業株式会社

専務取締役 大久保 俊治 氏

属人営業から脱却！
「デジタル集客」と「高粗利リピート」を
徹底して仕組み化



3分で
読める

電気工事会社が持続的に成長するための特集レポート

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 〒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

電気工事業 公共工事×民間工事 徹底攻略セミナー

お問い合わせNo. S141547



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。 141547

人手が足りない。 でも、もっと業績を伸ばしたい。

施工管理や技術者などの人手不足。

今、多くの電気工事業の事業主様が「仕事はあるのに、これ以上は現場を回せない」という成長のジレンマに直面しています。

現状の工事に、こんな「見えない不安」を抱えていませんか？

日々の業務に忙殺される中で、ふと今の仕事に対して不安を感じることはないでしょうか。

例えば、公共工事がメインの会社様であれば、

「仕様書通りにきっちり頼むよ」と、厳しい条件なのに利益が薄い。

「絶対に工期に間に合わせて！」と急かされるのに、どうしても閑散期がある。

一方で、民間工事がメインの会社様からも、こんなお声をよく聞きます。

「今年の予算は厳しいから」と、安くしてほしいと言われる。

「今回の設備投資は一旦ストップで」と、突然施工を白紙にしてほしいと言われる。

つまり、「官だけ」「民だけ」とひとつの市場に依存し続けることは、自社ではコントロールできない波に運命を委ねることであり、想像以上にリスクが高いのです。

さらに、「社長しか積算ができない」「職人は新規営業をしたがらない」という業務の属人化が、人手不足の状況をより一層厳しくしています。

状況を打破するカギは、 「仕事を選び、利益率を上げる」こと。

では、人手が足りない中で、どうすればこの状況を打破できるのか。

それは、今の人数・体制のままで「仕事を選び、利益率を劇的に上げる」ことです。
つまり、公共の「安定性・信用力」と、民間の「収益性」を両立させる「官民両輪経営」へのシフトです。

そして、それは属人的な「人海戦術」ではなく、「デジタルと仕組み」を使って実現することが可能なのです。

困難な状況から飛躍を遂げた2社の「逆転の軌跡」

「そんな都合の良いことができるのか？」と思われるかもしれません。

次ページから、皆様と同じように「人手不足」や「営業力不足」という壁にぶつかりながらも、見事にそれを克服し、業績を飛躍させている2社の具体的な取り組みをご紹介します。

思い切って取り組んだ結果、依存度を下げられた会社は、どんな不況にも揺るがない盤石な体質へと生まれ変わりました。

我々が伴走した会社に起こった、逆転の軌跡をお読みください。

株式会社船井総合研究所
製造業支援部 マネージャー

高野雄輔





「勝率」を極め、1億円超の案件を狙い撃つ 公共工事の常識を塗り替え、 売上3倍を実現した成長戦略

中村電設工業株式会社 代表取締役 中村 康宏 氏

中村電設工業株式会社は、1964年創業、埼玉県さいたま市に本社を置く50年以上の実績を誇る電気設備会社。最大の強みは、熟練の技術力とAI・デジタルツールを駆使した独自の積算ノウハウにあります。公共工事の事業規模は過去6年間で3倍に拡大。現在は小学校や発電機設置などの「億超え案件」を戦略的に受注しています。また、AIを活用した採用や資格取得支援などにも注力。地域インフラを担う重要な存在として、他に類を見ない存在感を発揮しています。

盤石な経営基盤を築く

「官民両輪経営」の真実

電気工事業界において、持続可能な成長を実現する鍵は、公共工事の「安定性・信用力」と民間工事の「収益性」を高い次元で融合させる「官民両輪経営」にあります。

どちらか一方に依存する経営は、景気動向や発注者の都合に自社の運命を委ねる「目に見えないリスク」を孕んでいます。国土強靱化計画やインフラ老朽化対策など、巨額の予算が動く公共市場を戦略的に取り込むことは、経営の柱を太くする最善の選択です。国や自治体の厳格な品質管理基準をクリアし続けること

で磨かれる技術力は、民間市場で「他社には真似できない品質の証明」という最大の付加価値に転換できます。

多くの企業が直面する民間市場での激しい価格競争や相見積もりの叩き合いも公共事業で培った高い社会的信用を背景にすれば、戦い方が一変します。「公的機関に認められた技術力」という客観的な裏付けは、お客様への強い安心感となり、適正価格で選ばれる強力な武器となります。

公共で信頼を勝ち取り、民間市場でその価値を最大化させる。この循環こそが価格競争を脱し、揺るぎない経営基盤を築くための真実の戦略なのです。



出典：AI-generated image

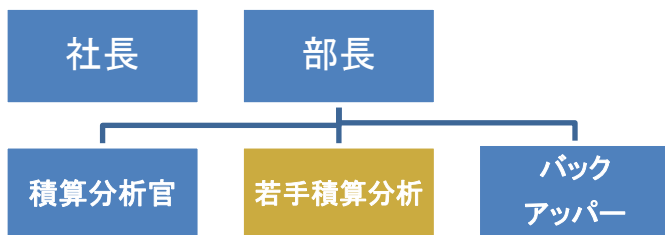
成果を最大化するための組織づくり

公共の専任組織を作ることが

落札への一步

公共工事において安定して案件を勝ち取るためには、社長一人の「勘」や「経験」に頼る体制から脱却し、組織として機能する入札体制を構築することが不可欠です。

弊社では、各自の役割分担を明確にすることで、精度の高い積算と戦略的な応札を実現しています。具体的な体制としては、私自身が新聞入札の確認や最終的な応札、競合調査を確認し、部長に応札の判断と最終決定金額を決めてもらっています。



そしてその屋台骨を支えるのが、実務を担う「積算分析官」です。メインの積算隊長は、情報開示請求や見積・図面作成までを徹底して行い、さらに積算ソフトを活用する担当者が複数の案件に同時並行で対応できる体制を整えています。

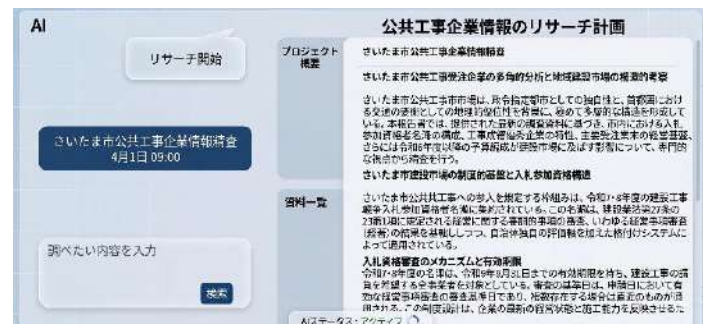
ここで重要なのは、私自身が現場の積算担当者の「肌感覚」を尊重し、あえて関与しすぎないようにしている点です。担当者が主体的に根拠をもって応札することで、今後の課題や対策も明確となるため、主体的な行動を促しています。

エリアの傾向分析と他社分析

ただがむしゃらに全ての工事に入札しては、私自身も疲弊しますし、勝てるものも勝てません。そこで、過去のデータからエリアの分析を行い、エリアごとのクセを知っておくことが必要です。

そのために、弊社では地元である埼玉県やさいたま市、幸手市などの役所が過去に出した「入札結果」をすべて洗い出します。実際にライバル会社がどんな工事を落札しているのか、発注者毎にどんな実績・地域要件を求められるのかを、データから調査しています。

また、「あの会社は今、大きな工事で手一杯だから今回は見送るはずだ」という予測を立てるようにしています。そうすることで、本来なら10社くらい集まる工事でも、実際にはライバルが少ない状態で、有利に受注を増やせるように工夫しています。



出典：AI-generated image

億超え案件を射止める「公共工事積算」の攻略術

予定価格から最低制限価格を予測

公共工事の入札において最も恐ろしいのは、積算ミスによる「低入札価格失格」です。せっかく現場の努力でコストを抑えても、自治体が定める最低制限価格を1円でも下回れば、その瞬間に全ての努力が水の泡となります。弊社では、予定価格が事前公表されている案件において、独自の「逆算ロジック」を導入しています。

公告や仕様書から工期、直接工事費、共通仮設費率、現場管理費率といった諸経費の各項目を精密に抜き出し、自治体の積算基準に合わせた「発注者側の計算結果」を極限まで再現しています。これにより、最低制限価格をピンポイントで予測することが可能になりました。

さらに、完全週休二日制の導入に伴う補正係数や、処分費の有無といった細かい条件を確認し、最低制限価格に近い金額を算出しています。このように、根拠のある積算を行うことで、自社で明確に落札ができるノウハウの蓄積と受注率アップすることができています。

共通仮設費率% (Kp)	高工事費×共通仮設費率=共:	5.52%	【予定価格から最低制限価格を算出】 ①公告・仕様書から、以下の項目を抜き出す ・予定価格・税額 ・工期・〇、〇か月に換算する(例:1.8か月) ②設計書の共通費(積上)の金額を記載 ③ローリング機能を用いて、最低制限価格を算出 ④税額を右に記載 ⑤直接工事費と共通費・最低制限価格が表示される
現場管理費率% (Jo)		74.99%	
一般管理費率% (Gp)		18.84%	
最低制限価格 (税上)		5,059.75	
応札時の最低制限価格 (税後)		4,599.77	
(共通費 計)		2,752.53	
工事費=応札価格(千円) (税込み)		5,821.00	
消費税等相当額(千円)		511.00	
工事価格(千円) = (予定価格)		5,110.00	
(一般管理費等:補正あり)		740.24	
一般管理費(千円) (内訳書記載)		740.24	
工事費(千円)		4,369.76	
現場管理費(千円) (内訳書記載)		1,883.27	
現場工事 処分費除く		2,486.49	
純工事費(千円) (内訳書記載)		2,486.49	
共通仮設費(千円) (積上)		20	
共通仮設費(千円) (率)		129.03	
直接工事費 処分費除く		2,337.465992	
直接工事費(千円) (内訳書記載)		2,337.465992	
工期(か月)		9.4	
		1,417,025.44	

※上記は、積算を逆算したシミュレーション画像
船井総研で作成

1億円超受注を導く「積算」の極意

では、どうすれば公共工事で利益を出しながら、1億円を超えるような大型案件を落札できるのか。その鍵は、積算の勘ではなく、積算のクセを読むことです。ソフトの標準単価と実際の発注者が想定している単価の間には「ズレ」が生じます。この差を埋めるために必要なのが、過去案件の「情報開示請求」です。

■ 単価の出所を特定する

物価資料なのか自治体が独自で出している単価なのかを確認。

■ 工種を読み解く

選ぶべき工種が間違っていなかったかを確認。

■ 歩掛りの補正を確認する

発注者がどのような補正係数を掛けて単価を出しているのかを確認。

自社の積算が「なぜ当たったのか」、あるいは「なぜ外れたのか」という理由を一つずつはっきりさせていきます。原因をあいまいにせず明確にすることで、発注者がどのような理屈で計算しているのか手に取るようにわかるようになります。この積み重ねが自社独自の確かなノウハウとなります。

フェーズ	内容	備考
P (計画)	設計書 (見積作成)	Aで分析した内容をもとにご提案を行い、積算ソフトを活用して積算業務をフォローします。
D (実行)	応札業務	-
C (検証)	情報開示	応札後の情報開示請求及び、積算根拠の蓄積を行います。
A (改善)	課題分析・対策	自社の設計書と比較して分析、応札予定の案件なども類似案件からご提案を致します

※上記は、応札率を高めるためのPDCA計画の画像
船井総研で作成

資格者不足を突破する「超早期育成」

採用ミスマッチをAIで防ぎ、
活躍できる人材を採用する

電気工事業界において、優れた技術者の確保は経営の根幹に関わる最優先課題です。当社では、単なる人員補充ではなく、入社後に確実に戦力となる人材を導き出すため、採用プロセスにAIを導入しています。

AIによる適性検査の結果を多角的に分析し、候補者の深層心理や価値観が自社の文化と合致するかを総合的に判定します。これにより、従来の面接官の主観や経験則に依存しない、精度の高いマッチングを実現しています。

この仕組みの導入により、選考の再現性が高まっただけでなく、入社後のミスマッチが大幅に軽減されました。結果、現場で早期に活躍できるようになり、次世代の人材として安定的に輩出するサイクルができています。

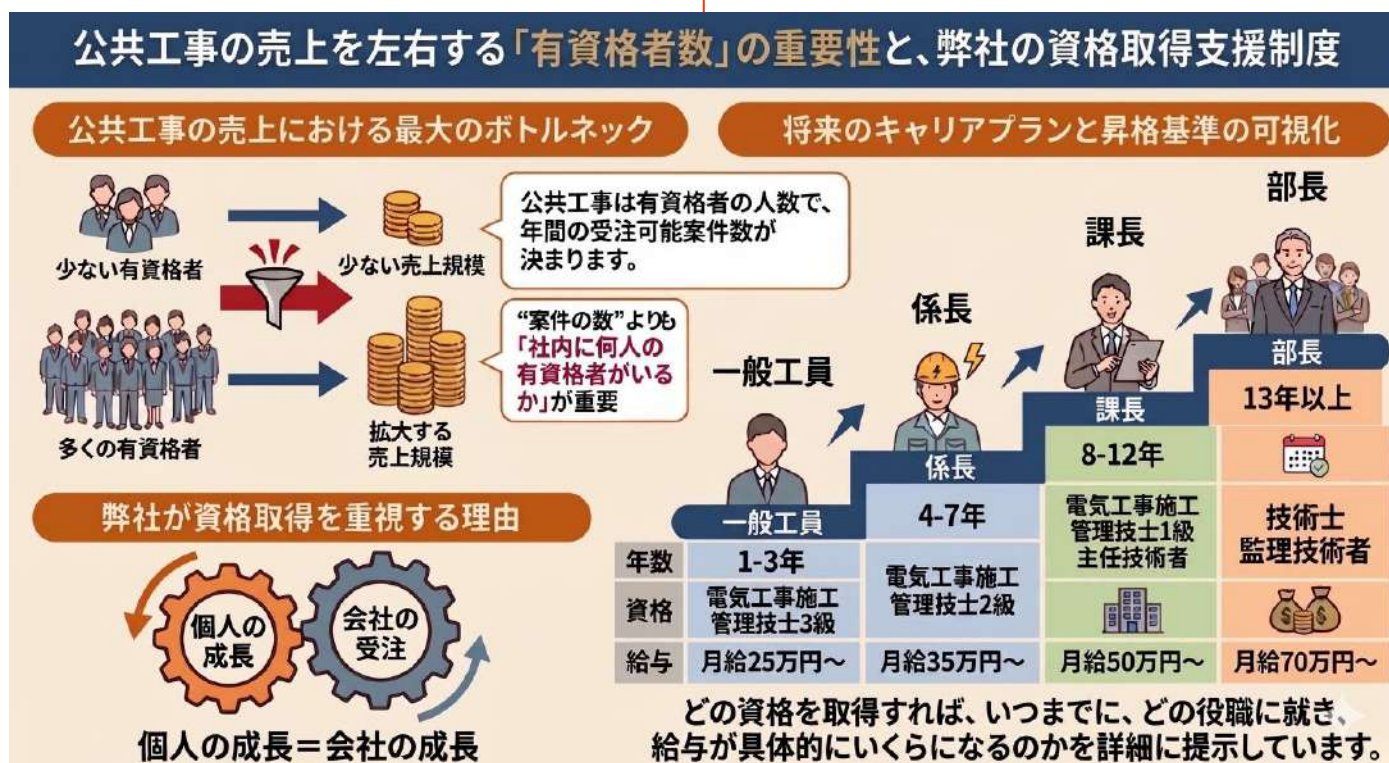
活躍人材を定着させるための
評価制度とは

公共工事の売上規模を左右する最大のボトルネックは、案件の数ではなく「社内に何人の有資格者がいるか」という点です。公共工事は有資格者の人数によって年間の受注可能案件が決まるため、資格取得を個人の成長だけでなく、会社の受注を生むために必要だと考えています。

そのため、将来のキャリアプランとともに昇格基準を完全に可視化し、どの資格を取得すれば、いつまでに、どの役職に就き、給与が具体的にいくらになるのかを詳細に示しています。

この体制を徹底した結果、

- 現在では1級電気工事施工管理技士12名、
 - 第一種電気工事士17名
- という有資格者を生み出すことができました。



出典：AI-generated image



民間工事の比率を10%から20%へ。 年間20億円超を受注し、 売上100億円を突破した成長戦略

大久保産業株式会社 専務取締役 大久保俊治 氏

株式会社大久保産業は1927年に創業し、徳島県に本社を構える生産財の専門商社。最大の強みは、幅広い商社機能に加え、自社内に高い技術力を誇る工事部門を擁している点にある。事実、この工事部門は2022年度の徳島県内公共工事において、単独受注額トップの実績を獲得した。現在はこの「国や自治体の厳格な品質基準」をクリアした確かな施工技術を武器に、民間工場のメンテナンスや省エネ工事へと事業を拡大。地域に不可欠なパートナーとして、圧倒的な存在感を放っている。

原点は民間工事ながらも 公共工事が増加した背景

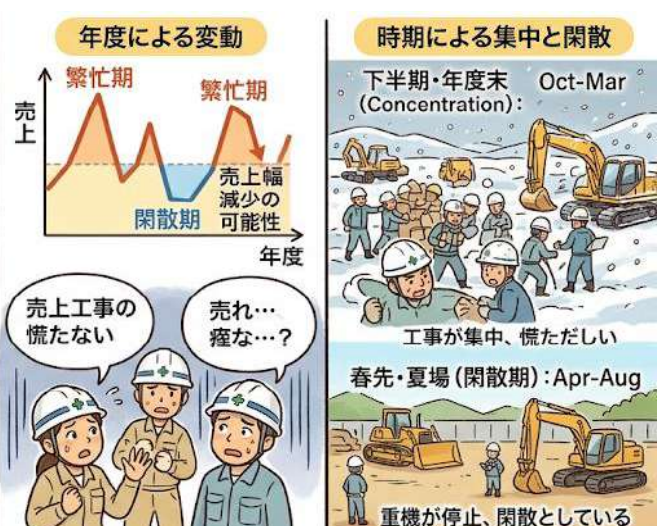
実は、当社工事部門の原点は民間工事にあります。地域産業を支える想いから、1953年に徳島で盛んだった塩業の煎ごう工程で使用する加熱循環缶を受注したのが第一歩でした。その後もボイラーを中心に実績を重ね、1960年代に県の道路整備が本格化した際、培った技術力とノウハウを活かして照明灯工事を複数落札しました。

これが公共工事参入のきっかけとなり、需要は拡大していきました。直近では2022年に徳島県内の公共工事入札ランキングで1位を獲得し、常にトップ5前後、10年に1度は首位を獲得しています。現在では「徳島で公共工事といえば当社」と認識いただけるまでにな

りました。今後も国土強靱化や南海トラフ対策により工事需要は増加しており、高速道路外周の未開通区間もあるため、関連工事の継続的な受注が見込まれます。

好調な公共工事の裏に潜む 「時期・年度による波」の解消へ

現在も国土強靱化計画や高速道路建設などの恩恵を受け、おかげさまで公共工事は多忙を極めています。ただ、公共工事というのは、どうしても年度による変動が大きく、いつ売上が大幅に減少するかわからないという不安定さがあります。また、工事の時期が下半期や年度末に集中してしまい、逆に春先から夏場にかけては閑散期になってしまうというデメリットもござい



出典: AI-generated image

民間強化の壁を打ち破ったデジタル活用

た。この不安定な状況から脱却し、強固な経営基盤をつくるためには、収益の柱を複数持つことが不可欠です。

実際に強化してみてわかったのですが、民間工事には公共工事とは違った良さがあります。工期が短くて粗利率の高いお仕事がたくさんありますし、入札のような価格競争ではなく、私どもの施工技術を前面に打ち出すことで、付加価値の高いお仕事を適正な価格でコツコツと積み上げていくことができます。

認知度ゼロ・営業力ゼロ。

立ちはだかった「民間開拓の壁」

しかし、民間工事への本格参入は決して簡単な道のりではありませんでした。まず直面したのが「圧倒的な認知度不足」です。お客様からは「大久保産業って民間工事もやっていたんだ」と驚かれる始末でした。さらに、社内体制にも以下のような大きな壁が立ちはだかりました。

■『誰が売するのか』問題

現場が忙しい職人氣質の社員に、新規営業をさせるのは非現実的でした。

■ 営業の属人化

仮に担当者を置いても、個人の営業力に依存する不安定な体制になってしまいます。

■ アピール下手

「いただいた仕事を丁寧にこなす」ことを重んじてきたため、自社の技術力を「魅せる」ノウハウが全くありませんでした。

自社に高い技術力が「ある」ことと、それを顧客に伝えて実際に受注を「とる」ことは全くの別物であるという厳しい現実を痛感させられました。

属人的な営業からの脱却。

集客特化型サイトの構築と育成へ

営業経験の不足や、従来の紹介・飛び込み営業の限界を痛感し、当社はデジタル集客へ大きく舵を切りました。その中核となるのが、集客専用WEBサイト「徳島工場修理・メンテナンス.com」の立ち上げです。



出典: 徳島工場修理・メンテナンス.com
<https://japan-factory-repair-and-maintenance.com/tokushima/>

単にホームページを作るだけでなく、検索エンジンのルールに適合させ、「クレーン工事」などで検索された際に上位表示される仕組みを構築しました。さらに、サイトを「育てる」ために、毎月、社員自らが現場の施工写真を撮影し、記事を作成することで、自社でしかできない発信力となり、同業他社との圧倒的な差を生み出しています。

官民両輪経営がもたらした売上100億円突破の成果

単発工事で終わらせない。

デジタルを活用した先回り提案

民間工事で単発ではなく継続受注を獲得し、大口顧客へ育成するには、長期的な信頼関係の構築が不可欠です。

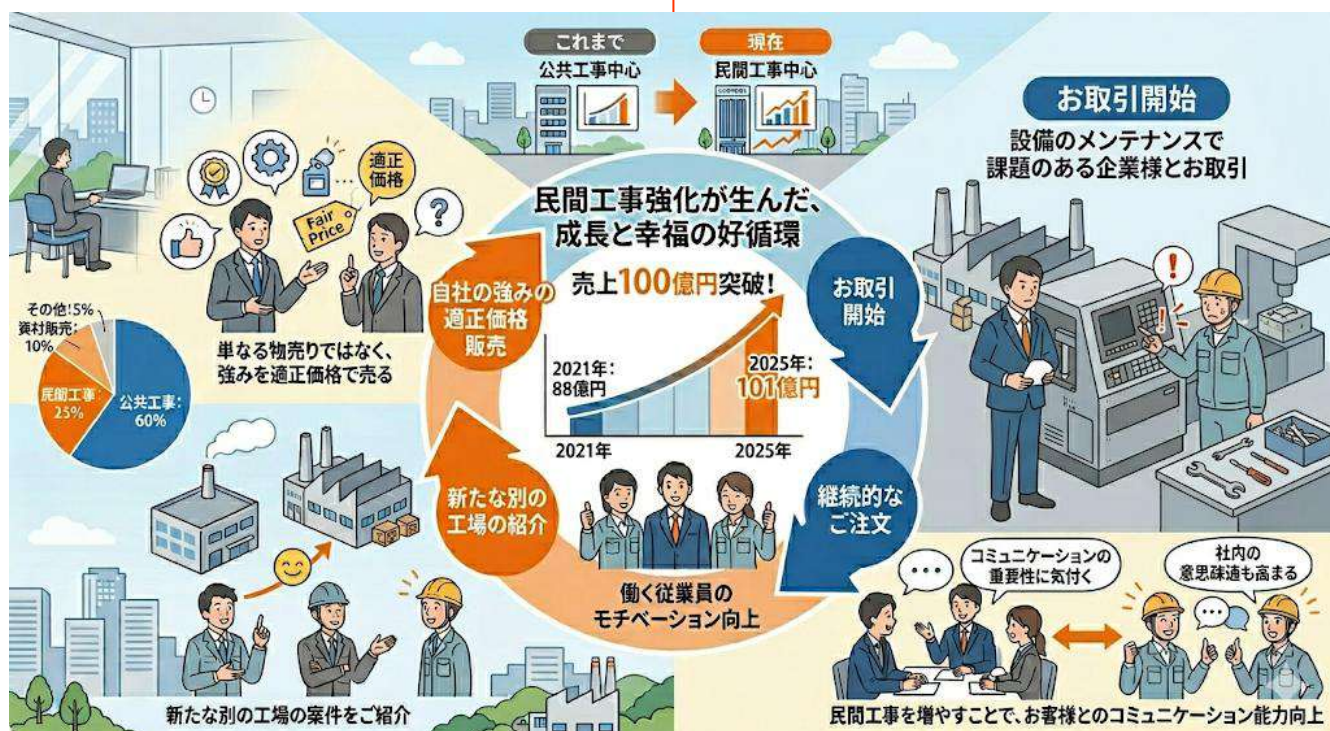
そこで当社では、デジタルを活用したアフターフォロー体制を構築しました。工事後のお客様に対し、メンテナンス情報や法改正、補助金などを定期的に配信しています。また、毎月当社の強みを活かした事例やサービスを発信しています。これにより、お客様の事業に寄り添うパートナーとして認識いただき、アフターメンテナンスの相談を自然にいただけるようになりました。さらに、BCP対策や自動化・省人化などのお客様の関心ごとを把握し、営業担当へ共有しています。潜在ニーズが顕在化する前に先回りして提案することで、新たな工事受注につなげています。

売上100億円突破。

民間比率を高める継続受注の強み

民間工事を強化した結果、成果として2025年に売上100億円を突破しました。これまで売上の約7割を占めていた公共工事は現在60%となり、民間工事25%、資材販売10%、その他5%へと構成が変化しました。売上は2021年の88億円から2025年には101億円へと成長しています。

民間工事は公共工事ほど単価は高くないものの、一度取引が始まると継続受注につながりやすいです。複数工場を持つ企業からは、別工場の案件紹介をいただくなど好循環が生まれています。社内でも、価格競争に頼らず、自社の強みを適正価格で提供できるようになったことで、従業員のモチベーションが向上しました。民間工事の拡大を通じて顧客とのコミュニケーションの重要性を認識し、社内の意思疎通も高まっています。



セミナーのお知らせです

お忙しい中、レポートをお読み頂きましてありがとうございます。この「官民両輪経営」による強固な経営基盤づくりについて、もっと詳しく聞いてみたいと思われた、あなたのような意欲ある事業主様を対象に、特別セミナーをご用意しました。今回レポートにも登場した、2社の具体的な取り組みをお伝えします。今回のセミナーでお伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと…

1. 最新データから読み解く電気工事業界のリアルな市況
2. 「官需か？民需か？」からの脱却。今こそ目指すべき『官民両輪経営』
3. 公共の信用力と民間の収益力を両立させる最強の事業展開
4. 【公共工事編】最新の予算動向と、今後狙い目となる案件トレンド
5. 【公共工事編】確実な受注とランクアップを引き寄せる「経営事項審査」対策
6. 【公共工事編】公共案件を適正価格で落札するための「積算」の鉄則
7. 【民間工事編】電気工事会社が狙うべき高利益率な仕事はこれだ
8. 【民間工事編】経験ゼロでも適正価格で優良案件が集まる「デジタル集客術」
9. 【民間工事編】大口顧客に育成し、継続受注を生む最強のアフターフォロー

いかがでしょうか。本音を申し上げますと、我々は、実はすべての工事業者様のお役に立ちたいとは考えておりません。「公共・民間のどちらか一方への依存から脱却し、盤石な経営基盤を実現したい」「単なる価格競争から抜け出し、適正価格で選ばれる企業になりたい」という、志ある事業主様だけのお役に立ちたいと考えております。そして我々はこの活動の中から、地域インフラを支える電気工事業界をサポートしていきたいと思えます。

ですから、ここまでレポートをお読み下さった電気工事業の事業主様は、このセミナーにお越しになれば「官民両輪経営」を実現した上で、未来のご自身の会社を作り上げていくヒントが必ず得られるはずです。開催日まで2ヶ月程度ですが、満員御礼は必須です。ですから、今すぐスケジューラーや手帳に、

電気工事業 公共工事×民間工事 徹底攻略セミナー

6月16日(火) ／ 6月18日(木) オンライン開催

とご記入ください。
皆様のお越しをお待ち申し上げます。

株式会社 船井総合研究所
製造業支援部
マネージャー
中小企業診断士

高野雄輔

国土強靱化による公共投資と民間設備更新のチャンスを捉え、官民両輪で圧倒的な成長を実現する 電気工事業 公共工事×民間工事 徹底攻略セミナー

講座	内容
第1講座	電気工事業を取り巻く環境と成長戦略 ▶ 現在の電気工事業界の市況 ▶ 今、取り組むべきは、官需か民需か ▶ 電気工事会社が今後進めていくべき事業展開 製造業特化の経営コンサルタント、電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔
第2講座	公共工事の積算と落札を生むためには ▶ 公共工事の市況 ▶ 参入するための経営事項審査対策 ▶ 公共工事を受注するための積算の基本ルール 法政大学卒業後、ITコンサルティング会社に入社し、採用業務に従事。ITコンサルタントや上位役職者・エンジニアの採用を行う。その後船井総合研究所に入社し、自社のコンサルタントやエンジニアの採用を行う。その後、建設業の業績アップや、公共工事に必要な資格者の採用コンサルティングに携わり、複数のクライアントへ貢献を行う。年々大きく変化する建設業界の中で、「地域社会を支える企業の創出」を目指して、日々コンサルティングにあたる。 株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 横山 世和
第3講座	高利益率案件を民間から受注し、リピート顧客化させる営業DX戦略 ▶ 電気工事業が狙うべき高利益率の仕事はこれだ ▶ 営業経験が乏しくても、自社の価格で受注できる案件が集まるデジタル活用 ▶ 大口顧客化を実現する、半発受注から他設備メンテナンスまで広げる顧客関係構築戦略 大学時代より経営学を専攻し、中小製造業の経営に強い関心を持っており、中小ものづくり企業のご支援をしたいとの思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業のコンサルティング部隊に配属され、受託型製造業を中心に新規顧客開拓の為に仕組みづくりを通して、成果を出している。最も得意とするのは、ZOHOを活用したマーケティングオートメーション導入ならびに、定着支援であり、多くの成功事例を持っている。大阪府出身。 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 太田 智也
第4講座	電気工事業の経営者に今すぐ取り組んでほしいこと ▶ 本セミナーのまとめ ▶ 今後の電気工事会社様の課題と対策しておきたいこと 関西学院大学商学部で人材開発・モチベーション理論を専攻し、船井総研に入社。入社以降リフォーム業界のマーケティングを研究。実践的な提案と、効果測定の繰り返しによるマーケティング手法で数多くの会社の業績アップに関わっている。リフォームの現場を知っているからこそその視点と、数多くの企業事例から落とし込まれる納得感のある提案から、依頼される企業の9割は紹介やリピートとなっている。 株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージャー 伊藤 遥己

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時	2026年 6月16日 火	開催方法	オンライン開催
	2026年 6月18日 木	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。
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(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/141547 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「141547」をご入力し検索ください。
---	--



【お問い合わせ先】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」と検索してご確認ください。 ※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。