

第1講座

公共工事への新規参入:入札の方法と受注を増やす戦略

公共工事の新規参入を目指す方に、実績がなくても参入できる入札方法を紹介します。資格申請の手順のみならず、競合が入札しにくい案件を見極めるポイント、狙い目となる発注者や案件のリサーチ方法、そして効率的に受注件数を増やすための実践的な戦略まで、実際の事例を交えて詳しく解説します。



株式会社船井総合研究所 公共ビジネスグループ マネージャー **伊藤 遥己**

第2講座

まとめ講座

本セミナーのまとめ
公共工事の新規参入にあたっての課題を解決するために

株式会社船井総合研究所 公共ビジネスグループ マネージャー **伊藤 遥己**

開催日時

2026年

8月 **3日**・**10日**・**26日**・**31日**

13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法 **オンライン開催**

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 5,000円 (税込 **5,500円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 4,000円 (税込 **4,400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/143176>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「143176」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。

建設業界向け

公共工事 成功事例10連続

- 成功事例1** → 資格者ゼロで公共案件を半年で受注数 **33件** 受注
- 成功事例2** → 住宅会社が新規参入で半年で **7000万** 受注、販促費ゼロ、粗利率 **40%超**
- 成功事例3** → 異業種参入(管→建築)で参入3年目で公共売上 **3億突破!**
- 成功事例4** → 参入1年で累計売上 **1億** 達成、積算精度脅威の **99.8%!**
- 成功事例5** → 2年間受注できなかったが、積算攻略で **5連続** 受注
- 成功事例6** → 経審 **100点** アップで応札単価 **3000万** アップ
- 成功事例7** → パート事務員さん活躍で半年で外壁改修 **5000万** 受注
- 成功事例8** → エリア拡大で売上2000万から **1億** まで業績アップ!
- 成功事例9** → 人を増やさずに1年で売上 **7000万**
- 成功事例10** → 船井流積算シートで **1か月** で **4000万** 受注!

主催

公共工事 実績ゼロからの参入セミナー

お問い合わせNo.S143176



サステナブルな成長を促す。

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



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) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **143176**

公共工事 新規参入セミナー

公共工事参入のポイントを解説

公共工事参入のための3つのステップ

参入のためには、①経営事項審査(経審)の対策、②入札参加資格の取得、③技術者の採用が重要です。**応札機会を増やすために、意図的に入札エリアと業種区分を増やし、発注者を漏れなく認知することで参入初年でも実績を作ることができます。**

■公共工事における粗利方程式

KGI	粗利						
KPI	応札金額×				受注率×	粗利率	
	応札数×			入札単価×			
プロセス指標	発注者の認知数	入札エリア数	建設業の業種区分	入札参加資格の工事ランク(経審対策)	入札金額 or 過去の実績品質管理体制	原価率	
課題	市場・競合分析	出店エリア拡大	許可書取得	技術職採用	技能者育成	全国データ傾向分析	職人採用
	M&A			財務改善	W点改善	契約保障枠拡大支援	原価削減

受注率アップに向けた積算制度などをご紹介

最低制限価格は、以下の計算によって、予定価格の「7.5/10~9.2/10」の範囲内で設定する。

$$\left. \begin{array}{l} ① 直接工事費の97\% \\ + \\ ② 共通仮設費の90\% \\ + \\ ③ 現場管理費の90\% \\ + \\ ④ 一般管理費の68\% \end{array} \right\} \times \frac{99/100}{101/100} = \text{最低制限基本価格}$$

(予定価格の7.5/10~9.2/10の範囲)

明日から使える!積算精度を高める実践マニュアルを公開

積算の正しい知識を学べるだけでなく、基本操作やソフトの使用だけでは対応できない実践的な積算対策についても、マニュアルを用いて詳しく解説いたします。この内容を習得いただくことが、受注率向上の有効な手段となります。



このような皆様におすすめ

全て**解決**します

- ✓ 公共工事に参入したいが**何から始めればよいかわからない**
- ✓ 入札数を増やす方法が**わからず困っている**
- ✓ 職人が**高齢化**しており、**人材獲得が難しい**
- ✓ **資格者の採用ができておらず、公共工事の売上が横ばい**である
- ✓ **既存事業が先細り**をして**打開策が欲しい**
- ✓ 公共工事に貢献することで、**地域社会に欠かせない存在を目指したい**

本セミナーで学べるポイント

① 公共工事の仕組みがたった1時間半でわかる

面倒な手続きが多いと思われる公共工事、公共工事参入を目指す皆様が忙しい中でも少しの時間でポイントを知ることができます。

② 入札数最大化する事務員の活躍方法

入札案件の集め方が重要になる公共工事、自社が公共工事で業績アップするための効率的な案件の収集方法と押さえるべきポイントを解説します。

③ 技術者の採用事例、効果的な手法がわかる

経営事項審査の点数アップや入札数を増やす、工事件数を増やすためには技術者の数が重要になります。本セミナーでは一般的に難しいと言われる技術者の採用を最大化する方法を解説します。

④ 億単位の案件入札に成功する方法を解説

億単位の案件を入札するためには、積算だけでなく、実績の数と内容の充実、さらには競合の徹底した分析が求められます。これらをどのように改善し、具体的な取り組みとして明日から実行可能な形に落とし込むかについて、わかりやすくご説明いたします。

成功事例を 続々輩出

- ① **資格者ゼロや異業種からの参入で半年~3年以内に最高3億円を突破**
- ② **積算精度99.8%の攻略により2年の不調から5連続受注を達成**
- ③ **人員を増やさずパート事務員の活躍や粗利40%超で最高7000万円を受注**
- ④ **経審100点アップやエリア拡大により応札単価3000万円アップ**

参加者特典!競合分析シミュレーション



公共工事への参入に向けて、**無料**で競合他社を分析して、**入札傾向**など具体的な成長戦略を提供します。

✓ **経審点数の試算**:現在の実力が数値で見える!

✓ **競合他社との比較分析**:どの位置にいるのかが明確に!

✓ **最適な公共工事入札の見極め**:自社入札できる案件がわかる!

これにより、公共工事へ参入し、事業成長を実行するための課題を明確にすることができます。

■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「採用・人的資本経営支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的なコンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。