

設備工事業のための

脱下請け 脱公共工事 経営戦略セミナー

presented by 島根電工(株)

参加申込書

※希望される項目に☑を入れてください。
※昼食は準備いたしておりませんので予めご了承ください。

5月26日(木)に参加
 資料の送付を希望

貴社名	事業内容	電気工事・管工事・通信工事 その他()
ご住所 〒	TEL	
	FAX	
売上高 億円	社員数	名
参加者お名前(1社3名までとさせていただきます)		※メールアドレスは必ずご記入ください
お名前	お役職	E-mail
お名前	お役職	E-mail
お名前	お役職	E-mail

セミナー参加お申し込み用紙

FAX:0852-26-2835

FAX送付先 **0852-26-2835** お申込締切日 平成28年4月20日(水)必着

お問い合わせ先 TEL.0852-26-2833(担当:安田・栗本) メールアドレス otasuketai@sdgr.co.jp

個人情報使用目的について/ご記入いただいた個人情報については、当社にて厳重に管理し、ご本人の同意がない限り第三者には提供いたしません。

勝ち残るための経営戦略を少しだけ公開!

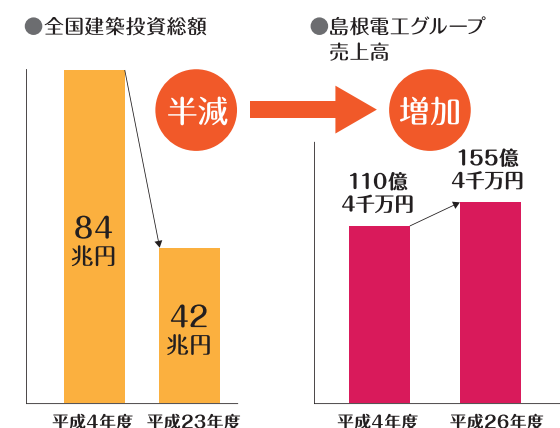
ミツウロコがっつり切っただけです!

これから開いて中面をご覧ください!

景気に左右されない経営を続ける 島根電工のご紹介



好業績を維持しつづける 島根電工グループ



島根電工株式会社

電気設備・通信設備・給排水衛生設備・空調設備という設備工事を事業の中心に据え、地域社会の発展、お客様の満足に貢献してきた私たち。

設備工事業界においては他に類を見ない先進的な経営システムと、それを運用する質の高い社員の相乗効果がその特徴です。

社員を大切にす経営を実践し、やりがい、生きがいを持った社員がお客様の感動を呼び起こすという好循環が、我が社の業績につながっています。

島根電工株式会社 会社概要

名称 島根電工株式会社
所在地 本社/島根県松江市東本町5丁目63番地
代表取締役社長 荒木恭司
設立 昭和31年4月19日
資本金 2億6,000万円
従業員 365名(グループ総従業員550名)(H28.4)
事業内容 電気設備工事/エンジニアリングサービス
空調設備工事/給排水衛生設備工事/水道施設工事
下水道施設工事/通信設備工事/消防施設工事
計装システム設備工事/
新エネルギー・環境設備工事



<http://sumaino-otasuketai.com>

島根電工株式会社

<http://www.sdgr.co.jp> 住まいのおたすけ隊 検索



業績を改善したい

社員の質を上げたい

戦略がわからない

仕事が減った

社内改革をしたい

先が読めない

コストダウンしたい

苦しい

業務効率を上げたい

どうすればいい

先が読めない

コストダウンしたい

どうもうまくいかない

何とかしなければ

どんな戦略で

社員が動かない

様々な悩みをお持ちの設備工事業者の皆さま

「住まいのおたすけ隊」で一緒に解決しませんか?

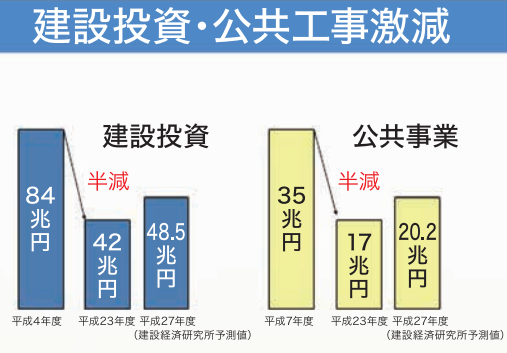
島根電工株式会社

POINT.1 経営戦略

中小企業の甘え・錯覚・誤解

- なぜ中小建設業の「脱下請け」「脱公共工事」は成功しないのか？
- 今後5年間に建設業界で起こる変化
- 脱下請けを本気で実現するための3つの意思決定

アベノミクスやオリンピックなどで一部では好調な建設投資。しかし、5年後の市場はどうでしょう。「忙しいから」を理由に「下請」「公共工事依存」の受注構成を変えずにいたら、いつまでも不安定・低収益体質からの脱却はできません。そして、**実情として「脱下請」「脱公共工事」を実現しつつある会社と、憧れにとどまっている会社に“二極化”しています。**“二極化”する企業の大きな違いは「経営トップの意思決定」であり、それを「経営戦略」として形にできているかどうかです。第一章では、中小建設業がとるべき「経営戦略」についてお話しします。



POINT.2 営業戦略

「攻め」の営業で仕事を創りだす

- お客様はどこに？
- お客様の手間を半分以下にする「行動のコストダウン」
- 90%のお客様がリピートする「感動を呼び起こす」社員

「脱下請け」「脱公共工事」することは、自社の営業力でお客様を獲得し、収益化することを意味します。しかし、多くの企業が「**小口工事・提案工事は公共工事の成功のポイントと全く違う**」ということを理解せずに事業を展開して、収益化できずにいます。本章では、全国の人口ワースト1の鳥取県と、ワースト2の島根県。過疎化・高齢化の代表的な地域でもある両県を中心とする商圏で、155億円を売り上げている会社的事例をもとに解説します。



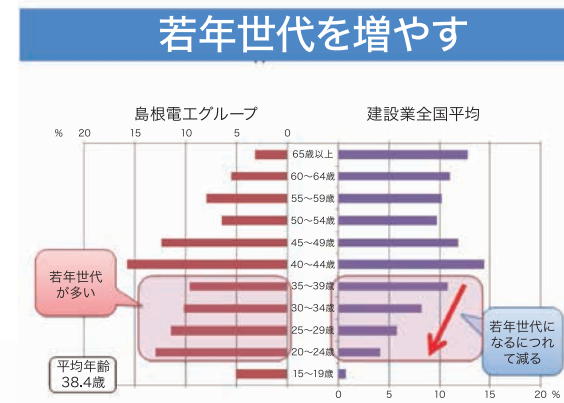
▶ここから開封してください▶

POINT.3 組織戦略

次世代に安心して渡せる強い組織の作り方

- 一番大切なのはお客様や株主ではない
- 3年以内の離職率が1%以下の会社が実践する組織づくりのポイント
- 次世代リーダーの育成に必要なたった一つのこと

特需による市場の活況で人材確保は困難を極めています。また、新規採用が難しい状況に加えて、30%とも言われる高い離職率に頭を悩ませている経営者様も多いのではないのでしょうか。ただその一方で、**経営者と社員、皆が生き生きと働く、強い組織づくりを実現している会社があることも事実です。**本章では、新卒の離職率1%未満の会社実践する具体的な方法まで一緒にご紹介します。



詳しく知りたい方はこちら▶

セミナーに関するより詳しいご説明はWebサイトをご覧ください。

住まいのおたすけ隊

<http://sumaino-otasuketai.com>



セミナー参加者の声



この先**安定的な経営**を進めるためには、企業・個人住宅への営業展開をしなければならないと考えていました。

大分県 河野電気(株) 南 社長



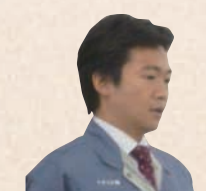
「**顧客第一主義ではなく、社員が一番大切**」という点が他のセミナーとは違っていて、興味がわきました。

愛知県 (株)青電社 北原 社長



「**当たり前のことを当たり前でできている**」。これができる文化、風土が必要だと思いました。まさに目から鱗でした。

山口県 (株)星電業社 矢儀 社長



全体を通して、**一生に一度も味わえないような、大変タメになる体験**でした。全てにおいて感動や気づきがありました。

東京都 (株)ヨコモリ 横森 取締役

設備工事業のための

脱下請け 脱公共工事

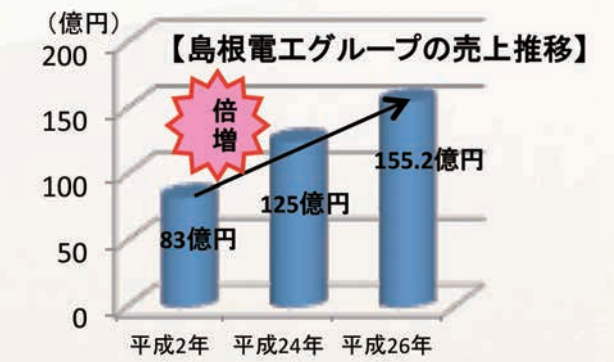
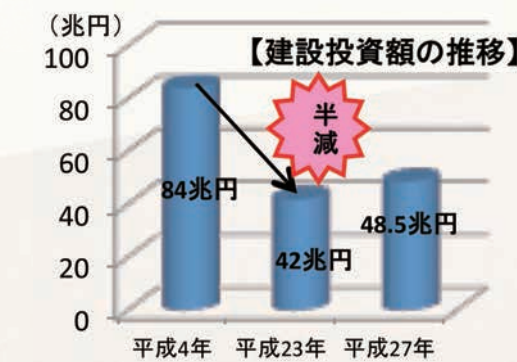
経営戦略セミナー

presented by 島根電工(株)

商圏人口120万人 過疎・高齢化・少子化の先進地域で

年間売上155億円

躍進を続ける「島根電工」の秘密を公開します。



大阪

平成28年 5月26日 木

聴講無料

12:00/開場



島根電工(株) 代表取締役社長 荒木 恭司

「期待をこえる感動を」を題材にした話をはじめ、「社員が一番大切」「建設業ではなくサービス業」など、いろいろな角度から経営を語る講演が評判を呼んでいます。



タイムスケジュール

- 12:00 開場
- 12:00 島根電工の取り組み説明・実演
 - 現地見学リツール「サットくん」の実演
 - 基幹業務システム「おたすけnet」の実演
 - 島根電工の社員教育、研修の説明
 - 島根電工グループ各社の経営計画書の説明
 - フランチャイズ加盟事業所の取組説明 等
- 13:00 経営戦略セミナー
 - 講師：島根電工(株) 代表取締役社長 荒木 恭司
 - 島根電工が売り上げを伸ばし続ける秘密
 - 会社にとって一番大切なものは
 - 会社を支える「ブランド社員」の作り方 等
- 15:15 休憩
- 15:25 「住まいのおたすけ隊」フランチャイズのご説明
 - フランチャイズ加盟で提供するもの
 - ご加盟の費用について
 - 全員の加盟状況
 - 成功企業の実例
- 15:40 「おたすけnet」・「サットくん」のご紹介
 - 現地見学リツール「サットくん」の活用方法
 - 基幹業務システム「おたすけnet」のご説明
 - 島根電工本社「見学会」のご案内
- 16:10 意見交換会
 - 質疑応答
 - 経営のお悩みよろず相談
- 17:00 閉会