企画提案ができる

福祉施設に絞って

民間案件数10倍

福祉施設だから
事業性・収益性・機能性
を含めた企画提案ができました

株式会社 木村設計A・T
代表取締役 木村 直樹 氏

WEB開催
2021年11月19日（金）・12月6日（月）
16：00～18：00（ログイン開始15：30～）

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

設計事務所向け　民間受注活性化セミナー　お問合せNo. S078216

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
※お問い合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください)→ 【078216】

公共案件数は年々減少。でも、手間がかかりそうな民間案件は
やりたくない。そうはいっても、このままでは、先行きは不安。

そんな中、今年は**民間案件数10倍・受注3倍**
で悩みが一気に吹き飛びました。

どうして、私がそんな事ができたのか。

結論から申し上げますと、
“福祉施設の民間受注を増やしたから“です。

実は、案件数は紙媒体とWEB媒体を活用して、見学会やセミナーを
開催することで増やせるのです。ただ、本当のポイントは**営業**。
福祉施設に絞ることで、営業方法を確立できたことが
受注も伸ばせた理由でした。

営業素人の私でもできたので、皆さまでも取り組めると思います。

・・・まずはお読みください。

“企画提案”ができる 福祉施設に絞ったことで 苦手な営業を克服できました

株式会社 木村設計A･T
代表取締役 木村直樹 氏

はじめまして。株式会社 木村設計A・Tの木村と申します。
弊社は、岩手県花巻市を拠点とする創業32年目・社員10名の設計事務所です。

近年は、公共案件が年々減少。ただ、やたらと色々な民間案件に手を出して、
ムダな仕事に追われることも避けたい・・・また、小さい案件ばかり増えても困る。

そんな悩みを抱えていた時、**“福祉施設の民間案件”に絞って**

民間受注を増やしている事務所がある

ことを知りました。

詳しく聞いてみると、

①自社主催で、見学会やセミナーを開催して、新規客を作ること
②“企画提案ができる”福祉施設の提案に絞って、営業方法を確立すること

がポイントとのこと。

「設計契約までの営業方法も確立されているのであれば、営業素人の私でもできそう」

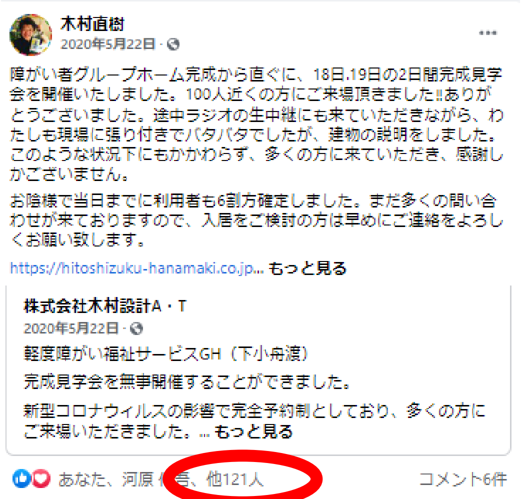
直感でそう感じたので、ちょうど完工したばかりの障がい者グループホームで見学会を
実施してみると・・・

ダイレクトメールを発送してからたった3日間で、いきなり10社以上の申し込み。
これまで住宅の見学会しか開催した経験はなかったので、申し込みがあった時は驚きでした。

また、新規客に加えてOB客にも申し込みいただき、再度、接点が持てたことも副産物でしたね。

船井総研さんとDM作成。県内の700社の事業者にDMを発送。最終的には、17社（反響率2.4%）の参加申し込み

障がい者グループホームだけではなく、看護小規模多機能型居宅介護施設や認知症グループホームなど様々な種類の見学会を定期的に実施。



ダイレクトメールだけではなく、FACEBOOKなどWEB媒体も活用。OB客などからの反響あり。123件のいいねもいただき幅広い拡散（宣伝）に成功。

見学会の様子。木村社長自ら当物件の設計のポイントと工夫を力説。
花巻市で話題となり、地元選出の衆議院議員の方にもご見学いただきました。

社会福祉法人から株式会社まで様々な規模の事業者様にご見学頂いた。1社あたり1.5時間の予約制で対応。

・・・ただ、集客はできても、本当に弊社に営業はできるのか。
福祉施設は、“企画提案ができる”から営業はしやすいとは聞くけれど、
どのように営業は進めていくのか・・・

ここから、私が本当に成功を確信する瞬間が訪れるのです。

再度、営業方法について詳しく聞いてみると・・・

Step①：まずは、見学会にお越しいただく。

Step②：設計の本質はデザインの追求ではなく、**事業が成功する設計提案であること**を説明。

「いかに事業性が高い企画を提案するか」

を1番に考えて設計していることをお客様に伝える。

Step③：**利用者とスタッフから喜ばれる設計をするだけではなく、事業性、収益性や機能性が高くなる事業計画も合わせて企画提案する。**

Step④：企画に納得いただいたら、**銀行融資もフォロー。トータルサポートすることで、他の設計事務所と差別化**となり、設計監理契約へつながる。

面談時に用いる事業計画書。船井総研さんが全国200棟の実績をもとに作成したツール。建物面の設計ポイントだけではなく、高い事業性を担保していることを合わせて説明することが重要。

実際の営業資料。船井総研さんに施設種類別のツールを作成いただき使用。事業計画を説明する際に必要となる収支の仕組みや、事業成功の根拠となる市場性などを記載。営業は資料の流れに沿って説明するだけ。

上記のように、福祉施設の場合は、
ムダな工数をかけずに契約までつながる営業方法が確立されている。
企画提案しにくい他の民間案件や、計画的に受注できない公共案件とは異なるのです。

成功の秘訣は「福祉施設に絞って企画提案すること。」その意味が腑に落ちた瞬間でした。

そして、ここから私の事務所の快進撃は続き・・・

なんと今では取り組み2年目で

民間案件数は10倍・50件に。

受注も3倍ペースと好調です。さらに、今年は、

新聞広告やWEB販促（リスティング広告）も行います。

10月：障がい者グループホーム見学会（中古）
11月：認知症グループホーム見学会（中古）
12月：ナシ
1月　：ナシ
2月　：認知症グループホーム見学会（新築）
3月　：デイサービス見学会（新築）
4月　：ナシ
5月　：障がい者グループホーム2棟見学会（新築）

実際の木村設計A・T様が開催した見学会スケジュール
毎回約5社は反響があるため、開催数10回／2年間で
約50社の集客数を実現

実際の新聞広告。福祉施設を中心に倉庫や事務所など幅広く反響を集める。

■案件管理シート

No.	会社名	キッカケ	既存事業	商品	施工場所
合計	[redacted]				
1		紹介	介護	認知症GH	盛岡市
2		リピート	介護	障がい者GH	盛岡市
3		DM	障害	GH	盛岡市
4		紹介	介護	住宅型	愛知県
5		紹介	障害	GH2棟	三重県
6		リピート	介護	GH	秋田県
7		DM	障害	GH	盛岡市
8		DM	障害	GH	盛岡市
9		DM	障害	GH	滝沢市
10		DM	障害	GH	滝沢市

実際の案件管理シートの抜粋。以前は紹介やリピートのみ
だったが、今では、DM→見学会からの反響が多くを占める

いかがでしたでしょうか。

なんとなく受注計画が読めない公共案件頼りの現状に不安を感じる。そうはいっても、民間案件は手間がかかりそうだし、見学会は開催できたとしても、**営業のつなげ方が分からないので躊躇してしまう。**そのような方には、**ピッタリな取り組み**だと思います。

私も2年前はみなさまと同じ気持ちでした。

ただ、ほんの少し勇気を出して挑戦したことで未来が変りました。

ぜひ、私の体験談が、みなさまの背中を押す一助となれれば幸甚です。

株式会社 木村設計A・T
代表取締役　木村 直樹

追伸

実は、福祉施設の企画提案が出来るようになったことで、5,000万円のプロポーザルにも勝つことができました。これは想定外でしたので驚きでした。

事業性・収益性・機能性をふまえて企画提案できるのは福祉施設だけ

株式会社船井総合研究所
建設支援部　リーダー
小屋敷 侑太郎

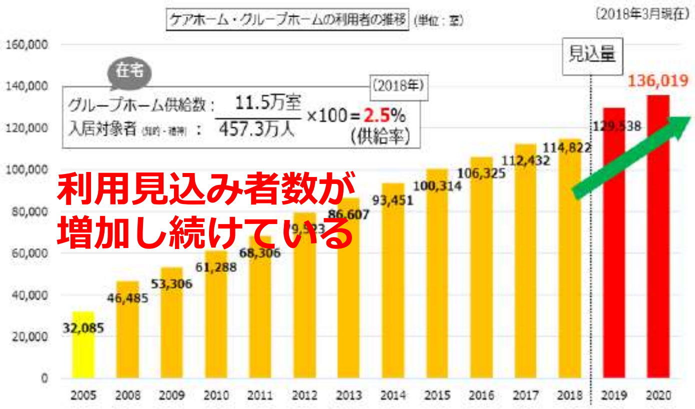
体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？
木村設計A・T様が民間案件を増やせた本当の理由が分かりましたでしょうか。

その理由はズバリ・・・**企画提案できる設計事務所になれた**からです。

世の中の多くの設計事務所は、デザイン性を重視して提案しております。提案商品も様々です。
それでは、民間受注は伸ばせません。大切なことは、**事業性・収益性・機能性をふまえた“事業が成功する企画提案”をすること**なのです。

【事業性】

市場は右肩上がりで伸びているのか？計画地域における供給率はまだ低いか？
国策として伸ばしている事業か？全て数字で調べた上で事業性を判断してご提案します。



	花巻市	紫波町	北上市
総人口－①	11,714	44,009	519,283
身体障がい者－②	537	1,422	15,035
知的障がい者－③	110	332	3,884
精神障がい者－④	48	184	3,276
障がい者数合計－⑤（②＋③＋④）	695	1,938	22,195
ターゲット数－⑥（③＋④）	158	516	7,160
障がい者認定率（⑤／①）	5.9%	4.4%	4.3%
GH戸数－⑦	9	73	442
住まい供給率（⑦／⑥）	5.7%	14.1%	6.2%

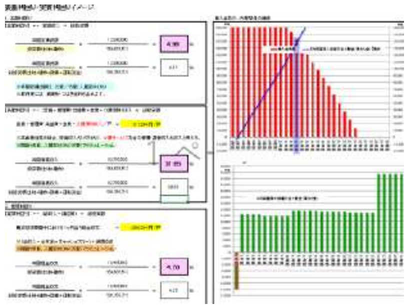
事業に成功していただくために、市場の伸び率や、現在の供給率も確認している。上記のような資料も合わせてご提案することで、事業参入の後押しにもなり、かつ、他の設計事務所ではここまで提案していないため、設計契約につながりやすい

【収益性】

稼働率別の収支は作成しているか？20年目までの収支は想定できているのか？

銀行融資のハードルをクリアするためにも、事業計画書を作成してご提案します。

稼働率別の収支計画
損益分岐点8割以下になるように設計と合わせて収益性もご提案するため、グリップ要素となり設計契約につながりやすい



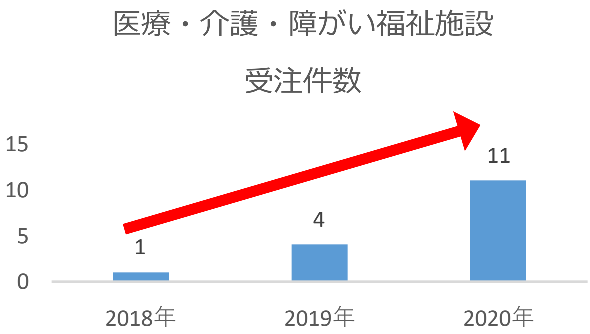
投資金額の回収期間や投資に対する利益のイメージも設計に合わせて説明。他の設計事務所との差別化になり、かつ、事業の企画自体を提案できるので設計契約になりやすい

【機能性】

想定される利用者が生活しやすい空間になっているのか？スタッフが働きやすい環境になっているのか？事業が成功するために、運営のしやすさも工夫してご提案します。

上記3つを含めた提案、すなわち、「企画提案」ができるのは福祉施設だけなのです。
事業がうまくいく参入方法を提案しているから、補助金に頼る必要もないのです。

そして、下記が皆様よりも一足先に取り組んだ木村設計A・T様の実績です。



	2018年	2019年	2020年
受注内訳	生活介護	住宅型有料老人ホーム	障がい者グループホーム
		歯科医院	障がい者グループホーム
		病院	障がい者グループホーム
		病院	障がい者グループホーム
			障がい者グループホーム
			認知症グループホーム
			認知症グループホーム
			特別養護老人ホーム
			特別養護老人ホーム
			病院
			病院
受注数	1	4	11

たった2年前まで、木村設計A・T様も皆様と同じ状況でした。それが今では上記の実績。
手前味噌ながら、船井総研も活用いただき、いち早く、

事業性と収益性と機能性が提案できる営業方法を
仕組み化し、企画提案をできるようにすること

が成功への秘訣なのです。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部 リーダー
小屋敷 侑太郎

はじめまして。
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお許しください。
私は株式会社 船井総合研究所の小屋敷侑太郎と申します。

この度、

①公共案件に依存している現状に不安を感じている
②医療・福祉施設をはじめとする民間案件の受注を伸ばしたい
③営業素人でも民間案件が受注出来る営業方法・コツを知りたい

のお悩みを抱えている**設計事務所様向けにゲスト講師付きセミナーを開催**させていただきます。

今回のセミナーでお話いただく株式会社 木村設計 A・T 様も上記のお悩みを抱えていたのですが、**2019 年からある取り組みを行ったところ「民間案件数 10 倍」という結果につながりました。**
では、株式会社 木村設計 A・T 様は、どのような取り組みを行ったのか？

実例を交えてレポート形式にまとめましたので、
ぜひ、ご一読頂き、今後の御社の取り組みとしてご検討いただけますと幸甚です。

株式会社 船井総合研究所
小屋敷侑太郎

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。

設計事務所向け　民間受注活性化セミナー

お問い合わせNo. **S078216**

開催要項

日時・会場	**オンライン**にてご参加　**お申込期限：11月15日（月）** 2021年 **11月19日（金）** 開始 **16：00** ▶ 終了 **18：00**（ログイン開始15：30より） 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。ご了承下さい。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研　web参加」で検索 **オンライン**にてご参加　**お申込期限：12月2日（木）** 2021年 **12月6日（月）** 開始 **16：00** ▶ 終了 **18：00**（ログイン開始15：30より） 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。ご了承下さい。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研　web参加」で検索
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 ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
お申込方法	**下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。** 受講票はWEB上でご確認いただけます。 **または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo. 078216を入力、検索ください。**
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken **株式会社 船井総合研究所** 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）●申込に関するお問い合わせ：中田　●内容に関するお問い合わせ：小屋敷** **※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**

お申込みはこちらからお願いいたします

11月19日（金）オンライン
申込締切日11月15日（月）

12月6日（月）オンライン
申込締切日12月2日（木）

講座内容＆セミナースケジュール

設計事務所向け　民間受注活性化セミナー

<オンラインにてご参加> 2021年11月19日（金）16:00～18:00（ログイン開始15：30より）
<オンラインにてご参加> 2021年12月　6日（月）16:00～18:00（ログイン開始15：30より）

第1講座
16：00～
17：00

たった2年で民間案件数10倍達成！
私が取り組んできた施策を全てお伝えします

株式会社 木村設計A･T
代表取締役
木村 直樹 氏

株式会社木村設計A･T様は岩手県にて、
創業33年目・従業員10名の設計事務所です。
介護・障がい福祉事業者向けの集客・営業を仕組み化し、
取り組み2年間で、民間案件数を10倍に増やすことに
成功しました。
ポイントは、福祉施設に絞ったこと。福祉施設であれば、
事業性・収益性・機能性を合わせて設計提案できるため、
営業素人でも企画提案がしやすいです。
営業未経験ながら、一気に民間受注を伸ばすことに
成功した経緯と苦悩を実例をもとに全てお話いただきます。

10分休憩

第2講座
17：10～
18：00

木村設計A･T様の取り組みを徹底解剖！
今後も設計業界で生き残るために

株式会社 船井総合研究所
建設支援部 リーダー
小屋敷 侑太郎

近年、多くの設計事務所様から「公共案件だけでは
厳しくなってきた。かといって、民間案件もどのように
受注すればよいか分からない。手間がかかるのは避けたい」
といった声をお聞きします。そんな中、福祉施設に特化して、
集客&営業方法を確立することで、業績を伸ばす
設計事務所が出てきております。その取り組み内容を
事例ベースでお伝えいたします。また、セミナーの後、
最も重要なのが、今回のセミナー内容をどうやって自社に
落とし込むかということです。今後も設計業界で
生き残るために、セミナー内容を自社に落とし込み、
明日から即時で自社に還元する方法をお伝えします。

【個別相談会のご案内】
皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談
承ります

まずはお問い合わせください

TEL：0120-958-270

平日
9：45～17：30対応
～担当～
小屋敷