

民間受注を伸ばしたい 設計事務所様へ

WEBとDM販促だけで

反響10倍

- ・ 販促経験0の弊社でも取り組めました
- ・ 販促費たった5万円からスタート
- ・ HP立ち上げ初月で5件反響あり

自社で反響獲得できたことで
年間30件の元請け案件を作れました



株式会社 木村設計A・T
代表取締役 木村 直樹 氏

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. S085003

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

※お問い合わせの際は「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)

【085003】

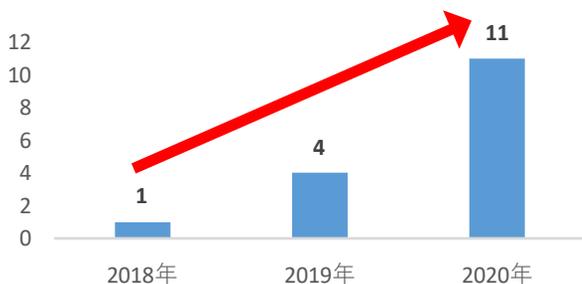
株式会社 木村設計A・T 代表取締役 木村直樹 氏



弊社は岩手県を拠点とする創業33年目・社員10名の設計事務所です。近年は公共案件が減少。ただ、これまで紹介案件やリピート案件に頼ってきたので新規案件の作り方も全くわからない。そうはいても、このままでは先行きが不安。そこで、船井総研さんに言われた通り、手始めに過去実績があった介護・障がい事業者に対してWEBとDMを駆使して販促を試してみたところ反響数が10倍になり悩みがふっとびました。今回はそんな私が経験した2年間の取り組みをご紹介します。

反響数が10倍になったので、設計受注も大きく伸びました。

介護・障がい者施設 受注件数



	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
受注数	1	4	11

Before (2019年)

- ・ 紹介案件やリピート案件のみで新規顧客が増えなかった
- ・ 補助金案件が年間2～3件あれば良い方だった
- ・ 紙販促もWEBマーケティングもしたことがなかった
- ・ 年間の受注計画も立てられず、経営が不安定だった

After (2022年)

- ・ 毎月3～5件の反響がくるようになった
- ・ 補助金に頼らない民間案件のご相談も増えた
- ・ 販促活動をし始めたことで地域で認知度が上がった
- ・ 集客が見込めるので受注計画が立てられるようになった

では、弊社の取り組みとは？ 次項より私の実体験をご紹介します。

介護・障がい事業者向けHPとWEB広告で3月は7件反響あり 毎月3~5件の問い合わせ

WEBについては、会社紹介HPとは別に介護・障がい事業者向けの専門HPを作成。

専門HPなので、すぐに「岩手県 福祉施設 設計」で検索すると表示順位が1位になり、

立ち上げ**2週間でHPから問い合わせがくる**ようになりました。

そもそも福祉業界の方々がWEB検索をしていることすら想像していなかったですし、顧客に合わせて専門HPを作成するという発想自体も初耳だったので驚きでしたね。

今であれば**競合サイトも少ないのでチャンス**だと思います。



▲船井総研さんに作成頂いた専門HP。介護・障がい事業者向けに特化した内容にすることで表示回数・問い合わせが増加。

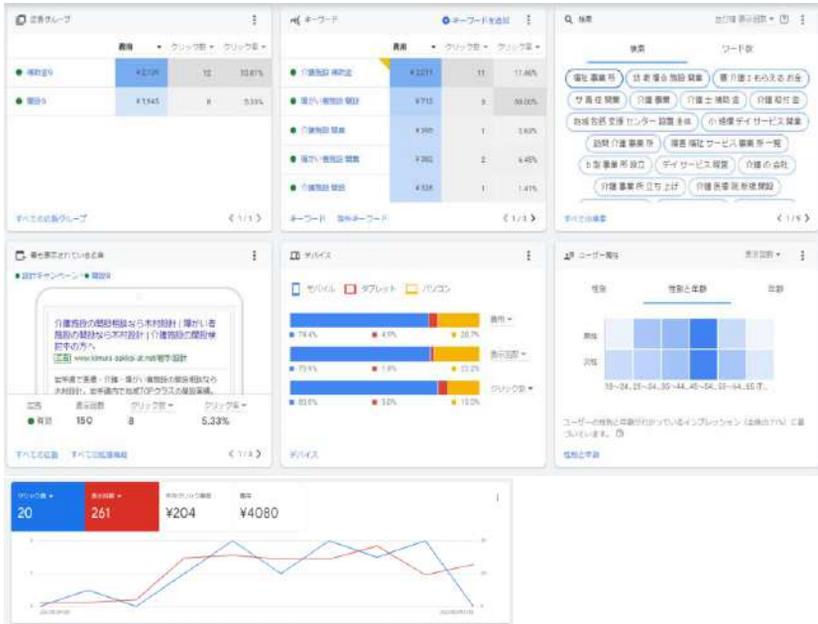


▲「岩手 福祉施設 設計」で検索した際の表示順位は実質1位となりました。HP内容や設定を工夫することでgoogleから高評価され表示順位が高くなります。

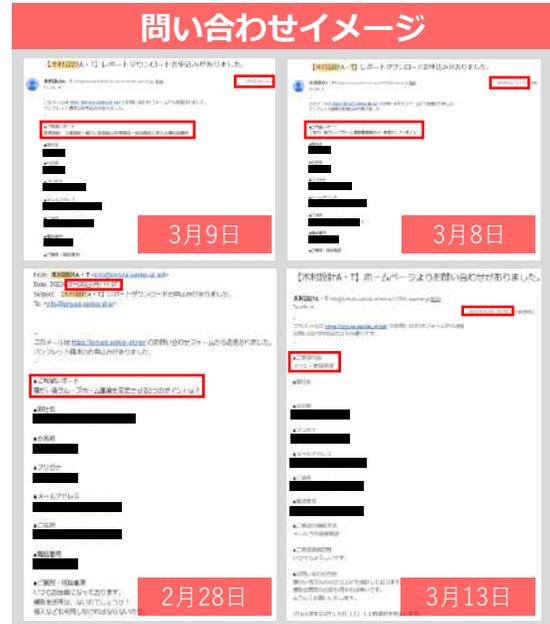
「表示回数をもっと増やすことで反響数を伸ばせる！」そう思った私は、船井総研さんに相談してWEB広告（リスティング）もスタート。すると・・・

予感は見事的中。**WEB広告で表示回数&反響数は2倍に。**

たった数万円の広告費で問い合わせが増えたので満足です。



▲ WEB広告（リスティング）の運用イメージ。毎月のクリック数やクリック単価確認、キーワード精査、広告文設定など行っている。運用は船井総研に全て依頼している。



▲ 専門HPに掲載している資料がダウンロードされると、担当者にメールで問い合わせがくるようになっていく。

さらには、OB客とも再度接点を作りたいと思い**メルマガ**をスタート。

「どのようにOB客と長い関係性を作るべきか」は悩んできたのでピッタリの施策でしたね。既存の名刺を活かすだけなので、もっと早くやるべきでした。



▲ メルマガの参考イメージ（2022年4月号）
船井総研さんに原稿作成いただき、月1度のペースで配信。
メルマガ内容は福祉施設の見学会案内や補助金情報にしている。

いかがでしたでしょうか。

HPやWEB広告と聞くとよく分からないので躊躇してしまいますよね。私自身はそうでした。

そんな弊社でも**3月は単月7件の反響獲得**です。

他社が取り組んでいない今だからこそチャンスです。早めに専門HPを作成してみることをオススメします。

販促費7万円で7件反響あり DMを使って認知度もアップ

2年前に初めて発送した見学会DMは

700部ほど送っただけで7件の問い合わせ。

まさかこれまで設計してきた施設案件を活かすだけで反響があるとは思っていませんでした。

- 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）

▲船井総研さんに毎回DMとリストを頂き発送しております。

▲実際の見学会スケジュール。竣工した際は必ず開催。



▲見学会の様子。社長自ら当物件の設計のポイントと工夫を力説。若手県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。



開催日時	開催場所	参加人数	問い合わせ件数	見学会開催
10月	障がい者グループホーム	10名	7件	開催
11月	認知症グループホーム	10名	7件	開催
12月	ナシ	0名	0件	開催
1月	ナシ	0名	0件	開催
2月	認知症グループホーム	10名	7件	開催
3月	デイサービス	10名	7件	開催
4月	ナシ	0名	0件	開催
5月	障がい者グループホーム2棟	20名	14件	開催

▲社会福祉法人だけではなく、株式会社やNPO法人の方にもご参加いただき、客層が広がりました。

「これはすごい」と思い、継続的にDM販促は続けております。
結果として、今でも続々と問い合わせがきているという状況です。

また、最近では、さらなる認知度アップも図るため、新聞広告をスタートしてみると・・・

地元の経営者の方々が見ていることもあり、

木村設計A・T= **介護・福祉施設に強い設計事務所**

というイメージが定着してきましたね。

何でもできる設計事務所ではなく
まずは、介護・福祉施設のように
専門性を持って販促をしてきたことで
早くブランドイメージができたことも
成功の要因でした。

▲新聞広告は大手新聞ではなく地元新聞がオススメ。
販促費を抑えることができ、費用対効果が高いです。

おかげさまで、行政や金融機関からも頻繁にご相談を頂くようになり

紹介案件も増えております。

弊社も2年前までは、販促経験ゼロ・案件数も減少している地方の設計事務所でした。
ただ、ほんの少し勇気を出して挑戦したことで未来が変わりました。
ぜひ、皆様も一度騙されたと思って、販促活動を始めてみてはいかがでしょうか。

株式会社 木村設計A・T
代表取締役 木村直樹

追伸①

今年に入り、創業以来初めてとなる「営業マン」を採用しました。
集客数が増えたことで、私だけでは対応できなくなったからです。嬉しい悩みですね。

追伸②

今年「工場倉庫」専門サイトを立ち上げ、設計受注を伸ばす取り組みも検討中です。
地域で「介護・福祉施設」と「工場倉庫」に強い設計事務所を目指して参ります。

WEBやDMを駆使して 自社で反響獲得することで 自ら案件を作れます



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

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？

木村設計A・T様が反響数を10倍に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・・・

「反響獲得を目的とした一貫性のある販促」ができたからです。

世の中の設計事務所のHPは、設計実績が並べられている**だけ**の会社紹介HPが目立ちます。

また、DMや新聞広告を用いて見学会や相談会を開催している設計事務所も見当たりません。

それでは、反響数が増やせないのは当然です。

大切なことは、

“HP×WEB広告×メルマガ×DM×ダウンロード資料”

に一貫性を持たせた仕掛けをスタートして、**反響獲得する仕組み**を作ることなのです。



実のところ、木村設計A・T様には

「もっと問い合わせがくるようになってから講演したい」と言われていたのですが

いち早く先行き不安に苦しむ全国の設計事務所様の

ために本事例を公開したいという想いに共感いただき

今回特別にご講演いただくことになりました。

いまや設計業界は「公共案件の減少・ゼネコンの下請け化・案件規模の小粒化」等により
ますます苦しい業界になってきております。

そこから脱するには

事業の川上に立つ = 自社で反響獲得をする

しか生き残っていく道はありません。

本セミナーでは、上記をクリアするための

具体的な内容と事例を初公開いたします。

まずは成功事例をそのまま真似して取り組むことが成功の近道です。

みなさまとお会いできることを楽しみにしております。

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

弊社も今年から販促活動をスタートしてみました！



株式会社 ワシヅ設計
代表取締役社長 鷲頭 加恵郎 氏



株式会社ワシヅ設計
WASHIZU Architectural Design Office

弊社は新潟県で創業70年となる設計事務所です。近年は公共案件の伸び悩みもあり、民間案件の受注にも力を入れ始めております。そんな中、昨年末に木村設計A・Tさんの取り組みを知る機会があり、積極的に販促活動をスタートしてみました。早速少しずつですが反響もありましたので、これから成果を上げていければと思います。

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> 2022年4月27日（水） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

<オンラインにてご参加> 2022年5月9日（月） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

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

第1講座
16:00～
17:00



株式会社 木村設計A・T
代表取締役
木村直樹氏

岩手県花巻市にて、創業33年目となる設計事務所。同社は、もともと公共案件に大きく依存していたが、年々減少する案件数に危機感を抱き、2019年より、本格的に民間案件の受注増加に取り組む。取り組み開始2年目にて案件数10倍を達成。木村社長が取り組んだ施策について全てお話頂きます。

10分休憩

木村設計A・T様が取り組んだ施策と 成功ポイントを解説！

第2講座
17:10～
18:00



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

（株）木村設計A・T様が民間案件数を10倍に出来た主な理由は、「医療・介護・福祉施設の案件に注力×反響セールス（紙媒体×WEB媒体による集客・営業）」の確立です。その具体的な手法とポイントを解説いたします。

【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
～担当～
小屋敷

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. S085003

開催要項

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限: 4月23日(土)

2022年 **4月27日**(水) 開始 **16:00** ▶ **18:00** 終了 (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

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 5月5日(木)

2022年 **5月9日**(月) 開始 **16:00** ▶ **18:00** 終了 (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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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日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. 085003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

4月27日(水)オンライン
申込締切日4月23日(土)

5月9日(月)オンライン
申込締切日5月5日(木)

