

!!!
設計事務所向け

民間受注 拡大セミナー

民間受注額

3倍

民間施設の
問い合わせ数

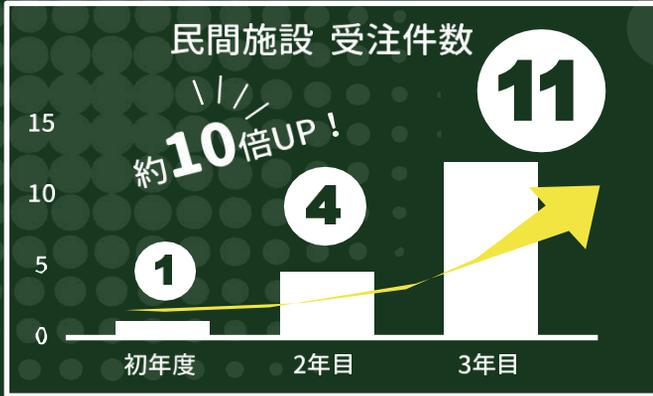
10倍



特別ゲスト講師

株式会社 木村設計A・T

代表取締役 木村 直樹 氏



民間施設は
事業提案 ができるので
営業素人でも
高単価受注・受注率アップ
を実現できました!



Web開催

2022.8

2火 10水 19金

16:00~18:00 ログイン開始15:30~



Webからお申込みいただけます
www.funaisoken.co.jp
船井総合研究所HP

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

主催

船井のグループカンパニーを創る
Funai Soken
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

設計事務所向け 民間受注3倍セミナー
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問合せNo. S088393

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNC・お客様氏名」を
明記の上、ご連絡ください

公共案件数は年々減少。単価も小粒化。でも、手間がかかりそうな民間案件はやりたくない。そうはいつでも、先行きは不安。

そのような中、今年は**問い合わせ数10倍・受注3倍**を達成して一気に悩みが吹き飛びました。

どうして、私にそんなことができたのか。

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。

問い合わせは紙媒体とホームページを活用して、見学会や相談会を開催するだけで増やせます。ただ、本当に大切なポイントは**営業**。**福祉施設に注力することで、受注率が高い営業方法を確立できた**ことも民間受注を伸ばせた理由でした。

営業素人の私でもできたので、皆様でも取り組めると思います。

・・・**まずはお読みください。**

「事業提案」ができる 福祉施設に注力したことで 苦手な営業も克服できました



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33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、やたらといろいろ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 「福祉施設の受注」 に力を入れて 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、

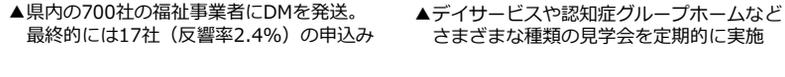
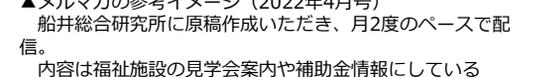
- ① 新規の問い合わせがくる仕組みをつくること
- ② 受注率が高い営業方法を確立すること

「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・・・

DM発送とメルマガ送信をしてからたった3日間で、いきなり**10社以上の参加申込み**。
 これまで販促活動をした経験がなかったので、問い合わせがあった時は驚きでしたね。

またOB客ではなく、**新規のお客様と接点を持てた**ことが大きな収穫でした。

ダイレクトメール	メールマガジン
 <p>完全予約制 介護・障害福祉事業を展開する皆様へ この見学ができます！ 選手乗初！ 1棟定員10名で減算回避型新築GH 「障がい者グループホーム 最新事例セミナー付き 完成見学会</p> <p>2020年 会場 花巻市下小舟袋337-3 5/18(月) 時間 10:00~16:00 5/19(火) セミナー 14:00~15:00</p> <p>▲県内の700社の福祉事業者にDMを発送。最終的には17社（反響率2.4%）の申込み</p>	 <p>メルマガの参考イメージ（2022年4月号） 船井総合研究所に原稿作成いただき、月2度のペースで配信。 内容は福祉施設の見学会案内や補助金情報にしている</p>
 <p>ホームページ</p> <p>▲船井総合研究所と専門HPを作成。福祉事業者向けに特化。介護・障がい事業者から毎月5件ほど問い合わせあり</p>	 <p>問い合わせイメージ</p> <p>▲専門HPに問い合わせがくると担当者に連絡がくるようになっていて、通知後に電話して商談アポにつながっている。</p>

・・・ただ、多数の問い合わせがきても、本当に弊社は営業ができるのか。
 福祉施設は「事業提案ができる」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：DMやメルマガで問い合わせがきたら、自社に来社していただく。

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」

を一番に考えてご提案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なく、**事業性・収益性・機能性が高くなる事業計画も合わせて事業提案する。**

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。

事業計画書

障がい者住宅に『あ』してみよう

月次キャッシュフローのイメージ

収支の仕組み

外観・間取りイメージ

市場性

▲面談時に用いる事業計画書。船井総合研究所が全国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。船井総合研究所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高単価で設計契約できる営業方法が確立されている。

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「福祉施設に絞って事業提案すること。」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。

さらに今年からは、
生産・物流施設（工場・倉庫等）の
受注も増やすために販促をスタート。

初めてDMを発送したところ、
早速、倉庫の建て替え相談もあり、
大きなニーズを感じております。
福祉施設に次ぐ事業の柱に
していけることが楽しみです。

生産・物流施設を受注するためのDM

下記のお悩みを抱える方はご相談下さい

- 既存建物が古くて、法律上、増築や改装ができるのが分からない
- 同一敷地に複数の建物があり、最適なまとめ方が分からない
- 工務店に頼む案件だから対応できないと言われて困っている
- リニューアルしたいが行政手続きが手間でなかなか進まない
- 適正価格を知りたいがどこに相談すれば良いのが分からない

工場・倉庫・店舗・事務所を低価格で建てたい企業様へ

適正価格検証 無料相談会 4月限定 平日開催中 10:00-16:00 @貴社

その建設費は高すぎませんか？
3社以上の見積りを比較しましたか？
価格検証することで
もっと低価格で計画できます。
お気軽に弊社にご相談頂ければ幸いです。

★下記が気になる方はお気軽にご相談ください

- 1 計画中の工場や倉庫の**適正価格**を知りたい
- 2 計画中の工場や倉庫の**適切な構造計画**を知りたい
- 3 **特殊工場**（食品工場）を計画している
- 4 **特殊倉庫**（危険物倉庫・冷蔵倉庫）を計画している

無料 お困りごと解決 出張相談会

7月開催 10:00-17:00 貴社にお伺いいたします。

私が解決策をご提示します。どんな複雑な案件でもお任せください！
(新築・増築・改修・改築)

(株) 木村設計A・T 代表取締役 木村直樹

▲地元の製造業や物流会社の会社リストを購入してDMを発送。
早速、地元で有名なワイン会社から問い合わせあり。

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。

そうはいつても、民間案件は手間がかかりそうだし、正しい**販促活動の方法や営業方法がわ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**です。

私も2年前は皆様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わりました。

ぜひ、私の体験談が、皆様の背中を押す一助となれば幸甚です。

株式会社 木村設計A・T
代表取締役 木村直樹

追伸

実は、福祉施設の事業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。

事業提案ができる福祉施設 で受注率UP & 高単価受注 が成功の秘訣です



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

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？

株式会社木村設計A・Tが民間案件を増やせた本当の理由がわかりましたでしょうか。

その理由はズバリ・・・**事業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。

提案商品もさまざまです。しかし、それでは、民間受注は伸ばせません。

大切なことは、**事業が成功する提案をすること**なのです。

【市場性】

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のか？

国策として伸ばしている事業か？全て数字で調べた上で、市場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	117,140	44,009	519,283
身体障がい者-②	5,370	1,422	15,035
知的障がい者-③	1,100	332	3,884
精神障がい者-④	480	184	3,276
障がい者数合計-⑤ (②+③+④)	6,950	1,938	22,195
ターゲット数-⑥ (③+④)	1,580	516	7,160
障がい者認定率 (⑤/①)	5.9%	4.4%	4.3%
GH戸数-⑦	90	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

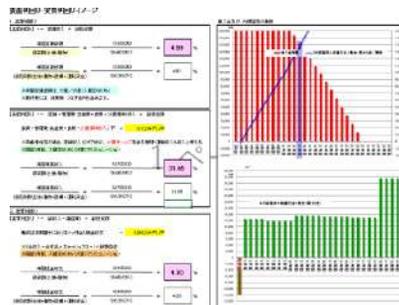
【収益性】

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。

事業年度	売上高(万円)	経費(万円)	利益(万円)	稼働率(%)	投資額(万円)	回収率(%)
1年目	10,000	8,000	2,000	80%	10,000	100%
2年目	15,000	12,000	3,000	80%	10,000	100%
3年目	20,000	16,000	4,000	80%	10,000	100%
4年目	25,000	20,000	5,000	80%	10,000	100%
5年目	30,000	24,000	6,000	80%	10,000	100%
6年目	35,000	28,000	7,000	80%	10,000	100%
7年目	40,000	32,000	8,000	80%	10,000	100%
8年目	45,000	36,000	9,000	80%	10,000	100%
9年目	50,000	40,000	10,000	80%	10,000	100%
10年目	55,000	44,000	11,000	80%	10,000	100%
11年目	60,000	48,000	12,000	80%	10,000	100%
12年目	65,000	52,000	13,000	80%	10,000	100%
13年目	70,000	56,000	14,000	80%	10,000	100%
14年目	75,000	60,000	15,000	80%	10,000	100%
15年目	80,000	64,000	16,000	80%	10,000	100%
16年目	85,000	68,000	17,000	80%	10,000	100%
17年目	90,000	72,000	18,000	80%	10,000	100%
18年目	95,000	76,000	19,000	80%	10,000	100%
19年目	100,000	80,000	20,000	80%	10,000	100%
20年目	105,000	84,000	21,000	80%	10,000	100%
21年目	110,000	88,000	22,000	80%	10,000	100%
22年目	115,000	92,000	23,000	80%	10,000	100%
23年目	120,000	96,000	24,000	80%	10,000	100%
24年目	125,000	100,000	25,000	80%	10,000	100%
25年目	130,000	104,000	26,000	80%	10,000	100%
26年目	135,000	108,000	27,000	80%	10,000	100%
27年目	140,000	112,000	28,000	80%	10,000	100%
28年目	145,000	116,000	29,000	80%	10,000	100%
29年目	150,000	120,000	30,000	80%	10,000	100%
30年目	155,000	124,000	31,000	80%	10,000	100%
31年目	160,000	128,000	32,000	80%	10,000	100%
32年目	165,000	132,000	33,000	80%	10,000	100%
33年目	170,000	136,000	34,000	80%	10,000	100%
34年目	175,000	140,000	35,000	80%	10,000	100%
35年目	180,000	144,000	36,000	80%	10,000	100%
36年目	185,000	148,000	37,000	80%	10,000	100%
37年目	190,000	152,000	38,000	80%	10,000	100%
38年目	195,000	156,000	39,000	80%	10,000	100%
39年目	200,000	160,000	40,000	80%	10,000	100%
40年目	205,000	164,000	41,000	80%	10,000	100%
41年目	210,000	168,000	42,000	80%	10,000	100%
42年目	215,000	172,000	43,000	80%	10,000	100%
43年目	220,000	176,000	44,000	80%	10,000	100%
44年目	225,000	180,000	45,000	80%	10,000	100%
45年目	230,000	184,000	46,000	80%	10,000	100%
46年目	235,000	188,000	47,000	80%	10,000	100%
47年目	240,000	192,000	48,000	80%	10,000	100%
48年目	245,000	196,000	49,000	80%	10,000	100%
49年目	250,000	200,000	50,000	80%	10,000	100%
50年目	255,000	204,000	51,000	80%	10,000	100%
51年目	260,000	208,000	52,000	80%	10,000	100%
52年目	265,000	212,000	53,000	80%	10,000	100%
53年目	270,000	216,000	54,000	80%	10,000	100%
54年目	275,000	220,000	55,000	80%	10,000	100%
55年目	280,000	224,000	56,000	80%	10,000	100%
56年目	285,000	228,000	57,000	80%	10,000	100%
57年目	290,000	232,000	58,000	80%	10,000	100%
58年目	295,000	236,000	59,000	80%	10,000	100%
59年目	300,000	240,000	60,000	80%	10,000	100%
60年目	305,000	244,000	61,000	80%	10,000	100%
61年目	310,000	248,000	62,000	80%	10,000	100%
62年目	315,000	252,000	63,000	80%	10,000	100%
63年目	320,000	256,000	64,000	80%	10,000	100%
64年目	325,000	260,000	65,000	80%	10,000	100%
65年目	330,000	264,000	66,000	80%	10,000	100%
66年目	335,000	268,000	67,000	80%	10,000	100%
67年目	340,000	272,000	68,000	80%	10,000	100%
68年目	345,000	276,000	69,000	80%	10,000	100%
69年目	350,000	280,000	70,000	80%	10,000	100%
70年目	355,000	284,000	71,000	80%	10,000	100%
71年目	360,000	288,000	72,000	80%	10,000	100%
72年目	365,000	292,000	73,000	80%	10,000	100%
73年目	370,000	296,000	74,000	80%	10,000	100%
74年目	375,000	300,000	75,000	80%	10,000	100%
75年目	380,000	304,000	76,000	80%	10,000	100%
76年目	385,000	308,000	77,000	80%	10,000	100%
77年目	390,000	312,000	78,000	80%	10,000	100%
78年目	395,000	316,000	79,000	80%	10,000	100%
79年目	400,000	320,000	80,000	80%	10,000	100%
80年目	405,000	324,000	81,000	80%	10,000	100%
81年目	410,000	328,000	82,000	80%	10,000	100%
82年目	415,000	332,000	83,000	80%	10,000	100%
83年目	420,000	336,000	84,000	80%	10,000	100%
84年目	425,000	340,000	85,000	80%	10,000	100%
85年目	430,000	344,000	86,000	80%	10,000	100%
86年目	435,000	348,000	87,000	80%	10,000	100%
87年目	440,000	352,000	88,000	80%	10,000	100%
88年目	445,000	356,000	89,000	80%	10,000	100%
89年目	450,000	360,000	90,000	80%	10,000	100%
90年目	455,000	364,000	91,000	80%	10,000	100%
91年目	460,000	368,000	92,000	80%	10,000	100%
92年目	465,000	372,000	93,000	80%	10,000	100%
93年目	470,000	376,000	94,000	80%	10,000	100%
94年目	475,000	380,000	95,000	80%	10,000	100%
95年目	480,000	384,000	96,000	80%	10,000	100%
96年目	485,000	388,000	97,000	80%	10,000	100%
97年目	490,000	392,000	98,000	80%	10,000	100%
98年目	495,000	396,000	99,000	80%	10,000	100%
99年目	500,000	400,000	100,000	80%	10,000	100%
100年目	505,000	404,000	101,000	80%	10,000	100%

稼働率別の収支計画。損益分岐点8割以下になるように事業内容も含めてご提案するため、お客様から信頼されて設計契約につながる。他社にはできないため、自社の強みとなり受注率が高くなる。



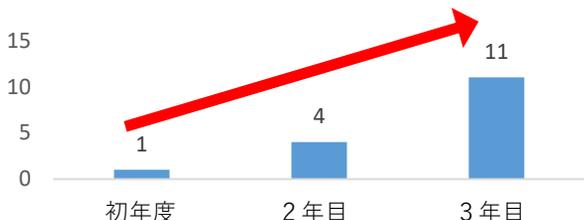
投資金額の回収期間や、投資に対する利益のイメージも設計に合わせて説明。他の設計事務所との差別化になり、かつ、事業の企画自体を提案できるので設計契約につながりやすい

上記のように「事業提案」ができるのは、福祉施設だけなのです。

事業成功する参入方法を提案しているから相見積もりナシ。補助金に頼る必要もありません。

医療・介護・障がい福祉施設

受注件数



	初年度	2年目	3年目
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

たった2年前まで、株式会社木村設計A・T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、船井総合研究所もご活用いただき、

新規の問い合わせがくる仕組みをつくること

受注率が高い営業方法を確立すること

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

弊社も民間施設の受注を増やしていきます！



株式会社 ワシツ設計
代表取締役社長 齋頭 英一郎 氏



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。そのような中、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、今年から船井総合研究所と取り組みをスタートしました。少しずつですが問い合わせもありましたので、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3倍セミナー

<オンラインにてご参加> 2022年8月2日 (火) 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8月10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8月19日 (金) 16:00~18:00 (ログイン開始15:30より)

たった2年で民間受注3倍達成！ 私が入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年目にて設計受注3倍を達成。木村社長が入り組んだ施策について全てお話いただきます。

10分休憩

民間受注を伸ばす秘訣を大公開

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

株式会社木村設計A・Tが民間受注を3倍にできた主な理由は、「医療・介護福祉施設・工場の案件に特化×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。

まずはお問い合わせください

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45~17:30
~担当~
小屋敷

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ

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3倍セミナー

お問い合わせNo. S088393

開催要項

オンラインにてご参加 ※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

お申込期限: 7月29日(金)

2022年 8月2日(火)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月6日(土)

日時・会場

2022年 8月10日(水)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月15日(月)

2022年 8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。ご了承ください。
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」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。尚、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。●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いたします。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。●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)へご入金中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
088393 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 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

8月2日(火)オンライン(申込締切日7月29日(金))

8月10日(水)オンライン(申込締切日8月6日(土))

8月19日(金)オンライン(申込締切日8月15日(月))



商圏バッティングのため、ご希望に沿うコンサルティングサービスをご提供できない場合があります。予めご了承ください。