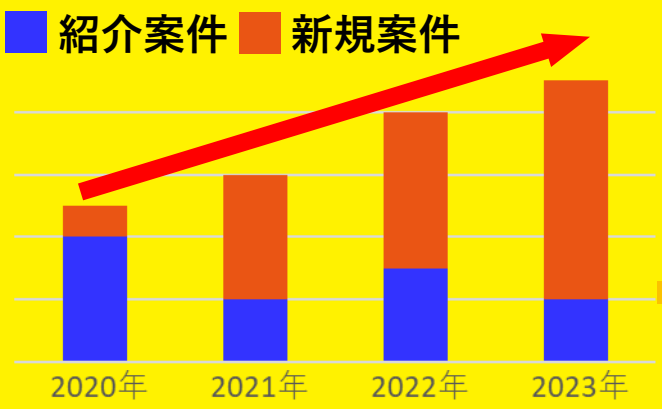
売上の波をなくしたい設計事務所の皆様へ

紹介案件に頼らず新規客も開拓して

安定受注

先が見えない体制を脱して

民間案件獲得へ



民間受注3倍事例@岩手

取り組みを開始して問い合わせ数10倍・受注3倍達成！
専門ブランディングで福祉施設案件を安定受注。

安定経営に向け、無理なく仕組み化

紹介案件に頼らず新規案件を獲得するために、
専門サイト・営業ツールを作り、誰でも売れる仕組みへ！

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

【Web開催】2023年3/22(水)・4/7(金)・4/21(金)　開催時間16:00～17:30（ログイン開始15:30～）

主催 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

【設計事務所向け】安定受注セミナー　お問い合わせNo. S097295

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」を明記の上、ご連絡ください

Webからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ[https://www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください）→　【097295】

「案件数に波があり、毎年が勝負・・」

「紹介案件に頼り切っている・・」

「下請け案件が多く、利益が残せない・・」

10名程の規模で設計事務所を経営している代表とお話をする中で、
上記のようにお困りの方が全国的に多い印象です。

そこで今回は**ズバリ**、

“紹介案件に頼らない民間案件の安定受注方法”

についてお伝えいたします。

「紹介経由以外にどうやって案件増やすの？」

と今までのやり方だとイメージが全く湧かない皆様、

・・・まずは成功事例をお読みください。

福祉施設に注力して 民間案件10倍 受注3倍！

株式会社木村設計A.T
代表取締役　木村 直樹 氏

当社は人口10万人程度の岩手県花巻市に本社を置く、創業33年・社員10名程の設計事務所です。

もともと公共案件や紹介経由の民間案件を受注してきましたが、

案件数に波があり、毎年毎年が勝負でした。

安定的に案件があり、受注の目途が立つ安心できる経営にしたく船井総合研究所に相談したところ実績のあった福祉施設に注力して民間案件数を拡大しようとなりました。

専門サイトを立ち上げて、チラシやメルマガを送る運びとなり、
今まで案件を待つばかりの体制でしたが、初めて当社から案件を獲得するために仕掛けました。

商圏的に反響がくるか心配でしたが、
結果として年間50件の新規案件獲得、受注は3倍となりました。

地元で「福祉施設を設計するなら木村設計A・T」というブランディングを確立できました。

△福祉特化専門サイト
あえてターゲットを絞ることで問い合わせがきやすい

△介護福祉法人向けチラシ
1,000件送付して5件程の反響

△Facebook広告
月平均3件程度の問い合わせがくる

工場案件獲得に向け仕組みを構築へ！

公共案件、紹介案件の伸び悩みに不安を感じスタート

株式会社ワシヅ設計
代表取締役社長　鷲頭 加思郎 氏

当社は新潟県長岡市に本社を置く社員15名程の設計事務所です。
創業70年で実績が多くあるので、今までは紹介経由や
リピートなどで案件を獲得してきました。

ただ案件数は年々減少し不安を感じるようになり、
他社に依存する体制を打破したいと思いました。

専門サイトやチラシ、メルマガなどを作成し、
民間案件が自動的に反響がくる仕組みを目指して
取り組みを開始し始めました。

△工場専門サイト
会社サイトとは別に専門サイトを立ち上げる

チラシを送付しただけで問い合わせ10件獲得！

自分のツテを活かした営業活動に限界を感じスタート

株式会社ウィルプランニング
代表取締役 佐橋 章嘉 氏

当社は愛知県名古屋市の社員4名程の設計事務所です。今までは自分
自身のツテで売上を伸ばしてきましたが、限界を感じるようになり、
介護・福祉施設に注力して取り組みをスタートしました。

2022年8月に取り組みを始めて、9月に介護事業者にチラシを
送りましたが、**いきなり10件の問い合わせがありました。**

自ら積極的に仕掛けて問い合わせを獲得することは、目の前の忙しさ
を理由に逃げてきましたが、船井総合研究所が販促物を作成して
くれるので取り組みやすかったです。

設計事務所が紹介に頼らず民間案件を安定受注するためには

株式会社船井総合研究所　建設支援部
土地活用・設計チーム
チーフコンサルタント
山川　雅生

各設計事務所の代表の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？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「売上の波をなくして安心して経営をしたい」

という方だと思います。

そのような方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。
テーマはズバリ・・・

「紹介案件に頼らず民間案件を受注する方法」です。

このセミナーは、**現状の体制だと将来不安だが、仕組みを整える暇がない**設計事務所の皆様に参加していただきたい内容となっております。

“なぜ新規民間案件を安定的に受注できるか”

理由を2つご説明します。

① 注力商品を決める

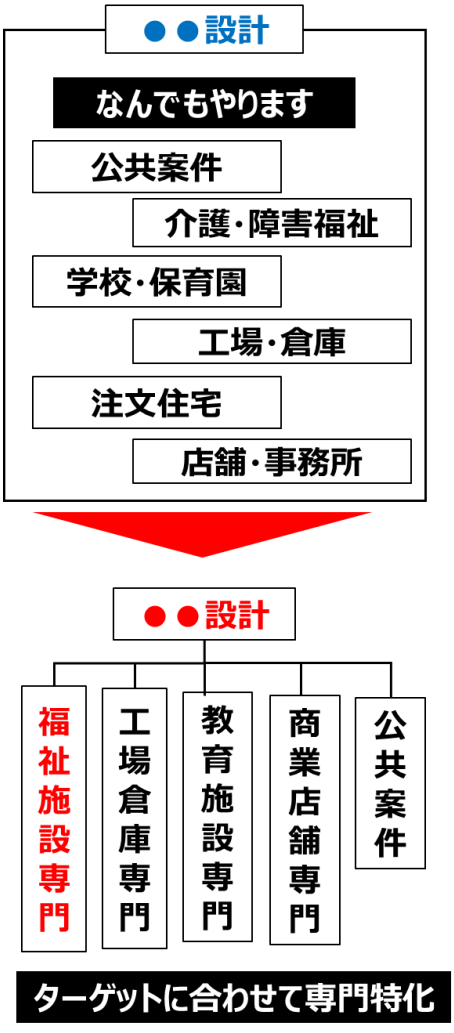
木村設計A.Tは民間案件を拡大するために

介護・福祉施設にまずは注力しました。

設計事務所が新規の民間案件を獲得するために

とにかく重要なのは**“専門特化”**です。

木村設計A.Tの場合、「なんでもやります」から
「福祉施設なら木村設計」というブランディングをして、
地元で認知度を拡大させることにより福祉施設の新規案件を
一気に獲得しました。



福祉施設だけを扱うわけではありませんが、

案件を獲得するためには、福祉施設に注力させた方が
認知度を高めやすいため、あえて絞りました。

② ターゲットに合わせて販促・営業する

大切なのは、福祉施設や工場など各商品のターゲットに合わせて
適切なアピールポイントを打ち出すことです。

多くの設計事務所が「なんでもやります」という状態で
サイトに作品集（実績）を中心に掲載していますが、

問い合わせを獲得するにはターゲットを明確にして、**刺さるポイント**を売り出すことが重要です。

■福祉施設に特化する場合・・【刺さるポイント】運営方法や事業計画書作成等

■工場に特化する場合・・【刺さるポイント】品質管理・安全確保できる工場作り

まとめると、①注力商品を決めて・②ターゲットに合わせて販促することが成功の秘訣です。

そもそもあなたの会社のことを知っている方を除いて一般の新規客を獲得するには、

設計事務所を選ぶ理由（＝他社との差別化ポイント）が必要です。

「なんでもやります」「デザイン性が高い」などは差別化ポイントになりづらいです。

新規客を獲得するために、まずは福祉施設や工場などの商品に注力して
「○○を設計するなら▲▲設計事務所」という認知度高めていきましょう。

集客サイトや営業ツールを作成したり、既存案件を扱いながら営業をしかけたりと

目の前のことで手一杯でなかなか自社で取り組むビジョンが湧かないかと思います。

そのような中、なぜ数名の設計事務所でも
取り組み成果をだしているかというと、
船井総合研究所がサポートするためです。

専門知識が必要なサイト作成・広告運用や
建物完成見学会などの「集客」部分、
手間がかかる営業資料作成や
煩わしい案件管理などの「営業」部分は
船井総合研究所が行ないます。

船井総合研究所中心

貴社中心

	取り組み内容
集客	①リスト作成 ②DM作成 ③Web広告作成 ④専門HP作成 ⑤メルマガ作成 ⑥見学会開催
営業	①営業資料作成 ②事業計画作成 ③他社事例紹介 ④案件管理 ⑤営業研修
商品	①設計・監理

そのため、無理なく民間案件を獲得する仕組みをつくれます。

セミナーでは、具体的な事例をもとに**安定的に民間案件を受注できる体制を解説**します。

売上の波があり、悩んでいる設計事務所の皆様には、有意義なセミナーであることを約束します。

それでは、皆様とセミナーでお会いできること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　土地活用・設計チーム
チーフコンサルタント

山川　雅生

全国各地で続々スタート！一足先に民間受注アップの取り組みをスタートした皆様の声

これまでに開催した船井総合研究所主催の設計事務所に行なった民間受注UPに向けたセミナーには、当初の予想をはるかに超える設計事務所の皆様にご参加をいただいております。この中から、民間受注アップの取り組みに先に参入された方の声を一部紹介します。

2022年10月に取り組みスタート！介護施設や障がい者施設の受注を増やしていきます

株式会社清水公夫研究所
代表取締役　清水 公夫 氏

弊社は、福島県では一定の業歴を誇る事務所です。それでも近年は、公共案件が減少＆小粒化しており、将来に少し不安を感じ始めました。

そのような不安を抱えていた時に、弊社専務が8月に株式会社木村設計A・Tが登壇したセミナーに参加して、直感で取り組みを即スタート。弊社は**見学会や相談会などのイベントを開催した経験はなかったため、正直葛藤もありましたが、2月に開催した初めてのイベントで早速集客できた**ので、安心しました。今後が楽しみです。

2022年10月に取り組みスタート！完成見学会のメルマガ配信で9件の反響！

株式会社翁長設計
常務取締役　吉田 康平 氏

弊社は、沖縄県で創業55年目となる設計事務所です。近年は、ゼネコンなどの競合他社との競争も激しくなってきております。そこで、今後は弊社が培ってきたノウハウを自社から発信していくことで、新規の問い合わせがくるようにしていけたらと思います。早速、2月に**見学会のメルマガ配信をしたところ、いきなり9件の反響がきて驚きました。**しっかりと受注につなげていきます。

講座内容＆セミナースケジュール

オンライン開催

【設計事務所向け】安定受注セミナー

2023年3月22日(水)16:00~17:30（ログイン開催 15:30~）
2023年4月 7日(金)16:00~17:30（ログイン開催 15:30~）
2023年4月21日(金)16:00~17:30（ログイン開催 15:30~）

第1講座 16:00 ~ 16:30

設計事務所が今後求められること

株式会社船井総合研究所
建設支援部
土地活用・設計チーム
リーダー 小屋敷 侑太郎

変化の激しい時代の中で設計事務所が生き残るための方法を徹底解説いたします。
設計事務所を拡大する上で重要なのは脱属人体制つまり”仕組み化”です。紹介案件など属人的な案件の生み出し方から脱却した民間案件の集客から営業まで一貫した仕組みについて解説します。

第2講座 16:40 ~ 17:00

設計事務所の全国成功事例大公開

株式会社船井総合研究所
建設支援部
土地活用・設計チーム
山本 由結

一足先に属人的な体制から脱却して安定成長している全国の成功企業をご紹介いたします。
どんな商圏でどんな会社がどんなことをして事務所を拡大しているか解説いたします。

第3講座 17:05 ~ 17:30

安定受注できる体制のつくり方

株式会社船井総合研究所
建設支援部
土地活用・設計チーム
チーフコンサルタント
山川 雅生

属人的な案件発客からの脱却方法、安定受注できる体制の立ち上げ方をゼロからお伝えします。
結論からお伝えすると”なんでもやります”から客層に合わせてブランド化して民間案件を拡大させます。「公共案件や紹介案件に依存している」「競合が多く受注率が低い」「新規顧客獲得のための販路がない」などお困りの設計事務所には必見の講座です。

【個別経営相談のご案内】
皆様の地域において、本ビジネスモデルの需要がどれほどあるか、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の皆様へ

個別相談承ります(担当山本)
平日9時45分～17時30分対応

TEL:0120-958-270

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】安定受注セミナー

お問い合わせNo. S097295

開催要項

日時・会場

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

お申込み期限：3月18日(土)

2023年 **3月22日**（水）　開始 **16：00** ▸ 終了 **17：30**

（ログイン開始15：30より）

オンライン にてご参加

お申込み期限：4月 3日(月)

2023年 **4月 7日**（金）　開始 **16：00** ▸ 終了 **17：30**

（ログイン開始15：30より）

オンライン にてご参加

お申込み期限：4月17日(月)

2023年 **4月21日**（金）　開始 **16：00** ▸ 終了 **17：30**

（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

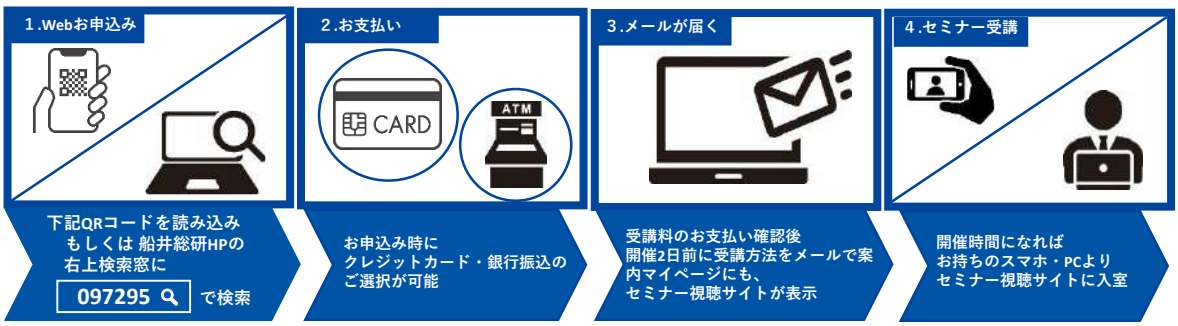
受講料

一般価格　**税抜 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**

●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。●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 ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み



お問い合わせ

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い合わせ：中田　●内容に関するお問い合わせ：山本

※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

3月22日（水）オンライン【申込締切日3月18日（土）】
4月 7日（金）オンライン【申込締切日4月 3日（月）】
4月21日（金）オンライン【申込締切日4月17日（月）】

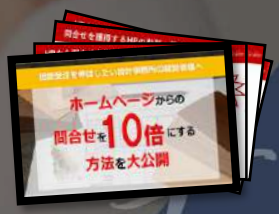
商圏バッティングのため、ご希望に沿うコンサルティングサービスをご提供できない場合があります。予めご了承ください。

設計事務所の方必見

いまメルマガ登録をすると…

設計事務所経営ノウハウ小冊子 無料でプレゼント!!

設計事務所の業績3倍UPを実現した



明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

無料小冊子の内容一覧

受注強化

受注強化マニュアル

- 設計事務所がたった2年間で民間受注を3倍にした集客＆営業ノウハウを大公開

問い合わせ強化

問い合わせを増加させるコツ

- ホームページからの問い合わせを10倍にする方法とは?
- 介護福祉施設からの問い合わせが続々来る!たった2年で問い合わせを10倍にする方法

小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。

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

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

お問い合わせ : 建設支援部 山本宛
yui-yamamoto@funaisoken.co.jp