

工場倉庫

の受注を伸ばしたい
設計事務所向け

民間受注

拡大セミナー

開始**3**カ月で受注**2**件・問い合わせ**35**件



営業未経験の私でも
発想を変えるだけで
受注できました



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 〒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 民間受注拡大セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S104733

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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

当社ホームページからお申し込みいただけます。船井総合研究所ホームページ[<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→【104733】

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、今年は設計料が高い**工場倉庫**を

たった**3ヵ月**で**問い合わせ35件・受注2件**できたことで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。

それは、**“新規客から工場倉庫を営業活動で受注する方法がわかったから”**です。

今までは、営業方法がわからず、紹介やリピート案件に頼るだけでした。ましてや、新規のお客様と接点を作ることですら検討もつかなかったのが正直なところです。

ですが、実は、工場倉庫は営業活動のポイントさえ押さえれば受注できます。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。**

誰でもできる！ 工場倉庫の営業とは

株式会社翁長設計 専務取締役

吉田 康平 氏



はじめまして。株式会社翁長設計の吉田と申します。

弊社は、沖縄県浦添市を拠点とする創業55年目・社員8名の設計事務所です。

近年は、公共案件が年々減少。紹介やリピート案件だけでは売上も伸びず、
工数ばかりかかってしまう。欲を言えば、設計料が高い案件がほしい。

そのような悩みを抱えていた時、

自ら積極的に営業活動に取り組み

工場倉庫の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 **自社が実績豊富な商品に注力すること**
- ② **チラシやメルマガで販促活動をする**こと
- ③ **誰でも営業できる体制にすること**

の3つに取り組まれておりました。

「うちも工場倉庫の設計実績はあるし、販促活動するだけならできそう」

直感でそう感じたので、近々竣工予定だった冷凍冷蔵倉庫の見学会を実施してみると…

チラシとメルマガ送ってからたった一日で、いきなり**30社以上の**

見学会参加申込み。 こんなにも反応があるものかと驚きましたし、

これまで何もしてこなかったなんて、本当にもったいないことをしていたなと思いました。

■見学会の様子



▲建物見学は30分。それに加えて、ブースで営業ツールを用いた60分間の商談実施。ヒアリングシートなども活用して追客すべき案件の見極めと自社の実績やサポート内容をご説明する。

■見学会DM



▲DM・メルマガ・DM送付先名簿は全て船井総合研究研と相談して作成。県内の施主となるリストを1000件ほど揃えてDM販促を実施。約0.5%ほどの反響を獲得できる。

■DM送付名簿

№	氏名・会社名	電話番号
0035461	(株)オアシス建設	098-856-04
0921400	(株)くすく建設	098-835-20
0037000	(株)はつと建設	098-996-21
048642	(株)屋島組	098-807-5
042517	(株)丸元建設	098-803-33
046462	(株)新建設	098-839-21
045511	(株)玉新建設	098-990-5
047904	(株)宝城マク建設	098-863-61
0627009	(株)宝城組	098-800-7
046882	(株)あき組	098-884-1
0634007	(株)古澤建設	098-831-0
114407	(株)佐平建設	098-831-6
047776	(株)小池洋組	098-861-51
043004	(株)仲組建設	098-834-1
042015	(株)富吉組	098-834-5
043505	(株)新島建設	098-998-0
040540	(株)玉孝建設	098-833-0
041800	(株)幸太野組	098-857-11
043008	(株)太田建設	098-831-01
042314	(株)大寛組	098-805-1
047762	(株)大宮光組	098-881-0
0659410	(株)大井建設	098-875-34
040115	(株)長岡組	098-833-7
046847	(株)南成建設	098-834-0
0035461	(株)日光建設	098-833-5
047491	(株)北倉組	098-832-3
0229732	(株)平川建設	098-891-8
0624149	(株)永正建設	098-835-11
0412148	(株)北雲建設	098-858-0
042985	(株)野澤建設	098-833-21
047760	(株)野生組	098-885-44
043850	(株)吉備組	098-996-71
041771	(株)國島組	098-851-5

■見学会メルマガ



DMやメルマガなどの販促物を作成する際のステップは下記です。

Step1 **集めたいお客様を決める(製造業,食品加工業etc)**

Step2 **それらのお客様のお困りごとを想定する(建設コスト,補助金etc)**

Step3 **お困り事の解決策を提示する(省エネ対策,HACCP 対応etc)**

この3つのポイントを押さえた販促物にすることで、実際に

**問い合わせして欲しいお客様からだけ
多数の反応をいただけました。**

今はチラシやメルマガにとどまらず、さまざまな方法でのお客様集めに挑戦しています。

具体的には・・・

Web広告の開始、ホームページの制作、ホームページ認知を上げるための対策などです。

フェイスブック広告

Google広告

ホームページ

▲船井総合研究所と専門HPを作成。定期的に問い合わせを獲得。

ダイレクトメール

メールマガジン

問い合わせイメージ

今ではホームページからも問い合わせが増え、定期的にお客様が集まるようになりました。
ただ、これ自体はとても嬉しいことでしたが、ここで新たな課題が浮き彫りになります…。

ズバリ、営業できる人材の不足

更なる業績拡大のためには、より多くの案件に対応していく必要があったので、

誰でも営業可能な体制づくり

まず何をしたのか。それは、ズバリ、“営業ツール作り”です。

なぜなら、優秀な社員の入社を待ち望むよりも、

営業ツールを整えて、誰でも営業できる体制を整える方が

手っ取り早いと考えたからです。

営業ツールを作成するにあたって盛り込むべき要素は2つです。

①自社に依頼するメリット

②営業する価値がある相手かを判断する基準

1つ目の自社に依頼するメリットは、自社の強みや得意な商品の説明を盛り込みます。

2つ目の営業を継続する価値がある相手かを判断する基準は、以下の3つになります。

①建設できるだけの資金があるか or 融資を受けられるか

②建設のための土地を持っているか

③営業相手が決裁権者かどうか

■ 営業資料



この3つがクリアできていない状態では営業を続けても受注にはならないので、必ず聞きださなくてはなりません。

営業は設計の説明をするだけでなく、

■ 営業時のアンケート

▲ヒアリング必須事項はアンケート形式で記入を促す

受注に繋げる行動が必要な場です。

必要なことを聞きもらさず、

私たちを選ぶ理由をお客様に納得してもらえよう、

情報を厳選して資料に落とし込み、営業ツールを完成させました。

営業素人の私自身、**実際営業ツールを使うことで、問題なく営業することができたので、**
これから社員にも積極的に取り組ませるところです。

お客様の集め方も、営業の方法もわからなかった私ですが、
要点を押さえた取り組みをすることで、

問い合わせ35件・受注2件を実現できました。

一見、難しそうな**設計料の高い設計契約**も、

注力商品を決めて積極的に営業してくことで**実現可能でした。**

いかがでしたでしょうか。

公共案件が減少し、案件も小粒化している中でも業績を上げたい。

少しでも設計単価の高い案件を受注していきたいから何かしたいけど、

正しい集客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。

私も少し前まで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。

株式会社翁長設計
専務取締役 吉田康平

他社と差別化した ブランディング営業が 問い合わせ & 受注UPの鍵



株式会社船井総合研究所
建設支援部

山本 由結

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？

株式会社翁長設計が、問い合わせや受注を増やせた理由がわかりましたでしょうか。

その理由はズバリ・・・

自社の**得意な商品を印象付ける営業を**

続けたことで**他社との差別化に成功した**からです。

多くの設計事務所は「なんでも設計できる」と謳っているかと思います。

ですが、それだけでは問い合わせも受注も増やすことができません。

なぜなら、

あなたに依頼する意味をお客様が見いだせないからです

「なんでも設計できる事務所」は数多くあり、**差別化しにくい**のが実際のところですよ。

そこで株式会社翁長設計は、

工場倉庫専門の設計事務所＝翁長設計

というブランディングを

お客様に浸透させるために、

自ら積極的に営業活動を行いました。



もちろん、他の商品も今まで通り対応しますが、**お客様に選ばれるために**
あえて**特定の分野のプロであるように魅せ方を変えた**のです。

販促

工場設計専門HP

問合せ

営業

Web広告

メルマガ

DM

新聞広告



“工場倉庫専門の設計事務所”というブランディング
を一貫して伝え続ける

そのためにはWeb広告やDMチラシなどの販促物や、ホームページ、営業資料などに
一貫性を持たせながらも、その内容をお客様に響くようにしていくことが重要です。

株式会社翁長設計との取り組みの中では、
専門知識が必要な“販促や営業”の部分
我々がお手伝いさせていただくことで、
スピード感を持って進めていきました。

船井総合研究所メイン		設計事務所メイン	
	集客	営業	商品
取組 内 容	①ターゲット名簿作成 ②チラシ作成 ③新聞広告作成 ④専門HP作成 ⑤WEB広告運用 ⑥メルマガ・コラム作成 ⑦セミナー開催 ⑧見学会…etc	①営業資料作成 ②事業計画書作成 ③他社事例資料収集 ④案件管理表整理 ⑤営業研修…etc	①設計業務

今後の設計業界で生き残っていくためには

紹介案件だけに頼らず、

自社で案件を作り出していかねばなりません。

「何かを始めなければならない」という危機感をお持ちの方にとっては、
有意義なセミナーとなることをお約束します。

株式会社船井総合研究所
土地活用・設計チーム
山本 由結

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向け「民間受注拡大セミナー」には当初の予想をはるかに超える経営者の方々の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経営者の声を一部紹介します。



2022年1月に取り組みスタート 工場倉庫などの民間案件の受注を増やしていきます。 約20社の新規案件の問い合わせにつながりました！

弊社は新潟県で創業72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。

Web販促や紙媒体の販促にも力を入れて取り組んでいることで、安定的に問い合わせを得ることに成功しています。

これからも積極的に取り組んでいくことで成果を上げていければと思います。



新潟県・長岡市
株式会社ワシツ設計
代表取締役社長 鷲頭加思郎 氏

民間受注を伸ばすために、介護福祉施設・ 寺社仏閣・工場倉庫の受注を増やしていきます

福島県で創業49年の設計事務所です。弊社では、当初、「福祉施設」や「寺社仏閣」などで自社をブランディングし、反響を獲得しておりました。今後は、第3の柱として工場倉庫での取り組みを始めようと思っています。市場が伸びている分野ですし、建設費削減や省エネ対策などのニーズが明確なのでアプローチのしがいがあるかと、今から楽しみです。



福島県・郡山市
株式会社 清水公夫研究所
代表取締役社長 久保田哲誠 氏

設計事務所向け 民間受注拡大セミナー

<オンラインにてご参加> 2023年10月13日（金） 15:00～17:00（ログイン開始14:30より）

<オンラインにてご参加> 2023年10月20日（金） 15:00～17:00（ログイン開始14:30より）

第1講座 15:00～ 16:00



株式会社翁長設計
専務取締役 吉田康平氏

たった3カ月で問い合わせ35件&受注2件達成！
私たちが取り組んできた施策を全てお伝えします。

沖縄県浦添市にて、創業55年目となる設計事務所。同社は、リピートや紹介での案件獲得、公共案件に大きく依存していた。将来的な経営交代を見据え、2022年より本格的に工場倉庫の民間案件に特化した受注増加に取り組む。取り組み開始3カ月で問い合わせ35件、受注2件を達成。株式会社翁長設計が取り組んだ施策について全てお話しいただきます。

第2講座 16:10～ 16:45



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

工場倉庫の民間受注を伸ばす秘訣を大公開

株式会社翁長設計が成果をあげられた主な理由は、お客様集めからそれに対する営業まで一貫したターゲティングをしたことにあります。今回は翁長設計で実施した工場倉庫に特化した集客方法・営業体制の具体的な内容を解説いたします。

第3講座 16:45～ 17:00



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

明日から取り組むべきこと

一足先に民間案件づくりに取り組んでいる他社の事例を詳しくお伝えいたします。参加された設計事務所の皆様には、ぜひ自社の武器としていち早く取り組んでいただければと思っています。

【個別無料経営相談のご案内】

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対応
～担当～ 山本

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 民間受注拡大セミナー

お問い合わせNo. **S104733**

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：10月9日(月)

2023年 **10月13日(金)** 開始 終了
15:00 ▶ 17:00
(ログイン開始14:30より)

オンラインにてご参加

お申込み期限：10月16日(月)

2023年 **10月20日(金)** 開始 終了
15:00 ▶ 17:00
(ログイン開始14:30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。
セミナー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。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させていただきます。
●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みに適用となります。

お申込み

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

104733 Q

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
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

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)

※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

お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

10月13日(金) オンライン【申込締切日10月9日】

10月20日(金) オンライン【申込締切日10月16日】



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

いまメルマガが登録をすると…

設計事務所経営ノウハウ小冊子

設計事務所の
業績3倍UP
を実現した

無料で

プレゼント!!



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。



激動の設計事務所業界の今

近年、設計業界では、“公共案件の減少”や“案件の小粒化”“ゼネコンの設計施工ワンストップサービス化”による業界圧迫により、案件獲得が以前に比べて困難になっております。このような状況下では「時流」を正確にとらえた経営戦略を展開していくことが存続・発展において必要不可欠であるといえます。ですが変化が大きいいまだからこそ、「新規案件を作っていくためのノウハウを知らない」「紹介やリピート案件に頼ってきたから営業方法がわからない」というようなお悩みを抱えている方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか？メルマガ、時流レポートでは、このような業界の時流について解説しております。ぜひ、今後の設計事務所経営に役立ててくださいませ。



なぜここまで設計事務所の業績アップに成功できたのか？

reason 1

設計事務所特化の
コンサルティング

これまで全国各地の設計事務所のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。弊社は過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

設計事務所専門の
コンサルタントが全国各地の
設計事務所をサポート

設計事務所経営を専門でコンサルティングしているそれぞれのコンサルタントが、集客、営業、デジタル領域などの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングをおこなっています。

reason 3

東証プライム市場上場企業
業種・テーマ別の
コンサルタント在籍の強み！

船井総合研究所は各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを750名以上擁し(2022年実績)、国内最大級のコンサルティング実績を誇ります。設計事務所業界以外との連携を行うことでより質の高いコンサルティングを行うことができます。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総合研究所
設計事務所経営
専門HPはこちら！

