

安定経営を実現したい皆様へ

民間受注拡大

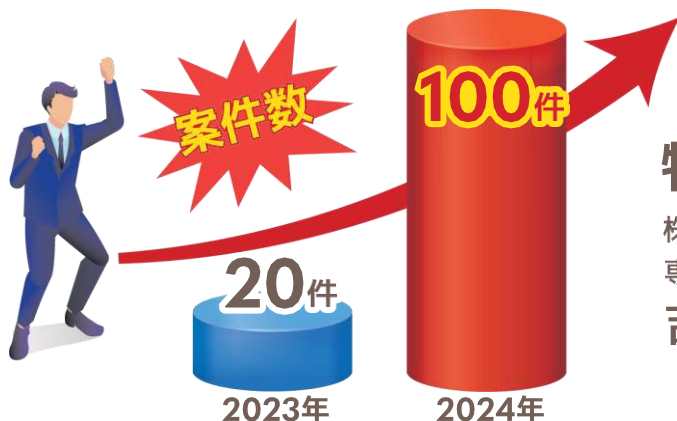
セミナー

民間
受注額 **2倍**

民間
案件数 **100件超**

手離れが良い案件だけを選ぶようになったので

**人員も工数も増やさずに
受注額を伸ばせました!!**



特別ゲスト講師

株式会社翁長設計
専務取締役

吉田 康平氏



開催日時

2024年 5/8水・17金・24金・31金 14:00~16:00

主催



サステナブル・グロースカンパニーをもっと。
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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問合せNo. **S112552**

※お問合せの際は「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。

そんな中、今年は**民間受注2倍**を達成して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、

手離れが良い案件だけを選んで受注できるから。

今までは、そもそも問い合わせ数が少なかったので、設計契約になりづらい案件に必死にしがみつুকしかありませんでした。

ですが、今では、年間100件の問い合わせがあるので、

設計受注しやすい案件を選ぶことができるのです。

私もたった1年前までは、設計事務所が仕事を選ぶ側になれるとは思いませんでした。

そんな私でもできましたので、皆様も取り組めると思います。

・・・まずはお読みください。

設計契約ができる案件だけを選ぶので受注を伸ばせます

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。

当社は、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。単価も小粒化。民間案件は、所長の紹介案件頼りでありいつまでも期待してられない。そうはいつでも、民間案件の作り方も分からない。

そんな悩みを抱えていた時、船井総合研究所からDMが届いて、

民間受注を3倍に伸ばしている事務所がある

ことを知りました。

半信半疑でセミナーに参加してみると、

チラシやメールマガジンを送るだけで

問い合わせは10倍に出来るとのこと。

設計事務所向け
民間受注
拡大セミナー

民間受注額 3倍
民間受注の
問い合わせ数 10倍

設計ゲスト講師
株式会社船井設計・IT
代表取締役 木村 直樹

船井総合研究所 11周年
10UP!

民間受注は
事業提案が
できるため
営業系人でも
高単価受注・受注数アップ
を実現できました!

Web開催
2023.1.12(木) 16:00~18:00 (15分間隔12回)

新型コロナウイルス感染症に配慮され、無観客・無来場開催によりお見舞い申し上げます。

株式会社 船井設計
株式会社船井設計IT
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1 船井ビルディング10F
TEL: 03-5561-1111 FAX: 03-5561-1112
E-MAIL: info@funai.co.jp

設計事務所向け！民間受注2倍セミナー
船井設計ITよりご案内。E-MAIL: info@funai.co.jp
お申し込み・お申し込み先: 03-5561-1111

▲2022年7月に船井総合研究所から届いたDM

設計事務所がそんなことできるわけない。と疑いつつも、

何もしなければこのまま事務所経営は厳しくなっていくばかり…。

そこで、ちょうど倉庫の竣工物件があったので、失敗しても良いだろうという気持ちで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数日間で、

いきなり**30社以上**の見学会参加の申込み。

■当時のやり取り（見学会の申込みについて）

青田康平 会長設計
おはようございます。
早速3件見学会の問い合わせがありました。

青田康平 会長設計
RE 返信元 小屋敷侑太郎さん
ゼネコン3社 その他工事業者1社 製造業者2社 物流業者1社 その他2社

青田康平 会長設計
TO 小屋敷侑太郎さん
TO 山本 由結さん
お疲れ様です。
今日も問題なく無事終わりました。
結果は成功だったと思います。

▲ チラシやメルマガから次々と見学会参加の申込み。結果的に、30社以上の申込みとなった。

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

■見学会DM

■DM送付名簿

■見学会メルマガ



№	会社名	業種	見学会参加
0635461	株式会社	建設	009
942140	株式会社	建設	009
0627300	株式会社	建設	009
940542	株式会社	建設	009
942517	株式会社	建設	009
946492	株式会社	建設	009
940511	株式会社	建設	009
947904	株式会社	建設	009
9627009	株式会社	建設	009
946582	株式会社	建設	009
9656287	株式会社	建設	009
114407	株式会社	建設	009
947778	株式会社	建設	009
946684	株式会社	建設	009
942075	株式会社	建設	009
942098	株式会社	建設	009
946640	株式会社	建設	009
947900	株式会社	建設	009
942314	株式会社	建設	009
947762	株式会社	建設	009
9659470	株式会社	建設	009
0604115	株式会社	建設	009
946547	株式会社	建設	009
0605461	株式会社	建設	009
947491	株式会社	建設	009
2529672	株式会社	建設	009
962449	株式会社	建設	009
942148	株式会社	建設	009
942988	株式会社	建設	009
947760	株式会社	建設	009
946580	株式会社	建設	009
947771	株式会社	建設	009



▲ 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。

▲ DM・メルマガ・DM送付先名簿は全て船井総合研究所と相談して作成。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。

・・・しかし、喜びもつかの間。問い合わせが増えても受注ができないと意味がありません。
むしろ、手間がかかる案件ばかり増えては所員が疲弊してしまい逆効果です。

でも、セミナーでお話されていた事務所さんは受注も3倍に伸ばせている。
急に不安になり船井総合研究所に疑問をぶつけてみました。すると、

船井総合研究所から腑に落ちる回答が返ってきました。

正しいブランディング戦略をすることで、 設計受注がしやすく手離れが良い案件だけ増やすのです。

そもそも“ブランディング”という言葉もよく知らないので詳しく聞いてみると、

「自社の強みを打ち出す×顧客を絞る」ということ。

つまり、当社の場合は、当社が得意とする工場倉庫の設計を強みとして打ち出すこと。

そして、設計事務所が必要となる食品工場や冷凍冷蔵倉庫といった物件を計画する施主に絞って営業活動をすることです。

これにより、自社が得意としており、かつ、設計事務所が必須となる工場倉庫の案件に絞られて問い合わせが来るようになるので、設計受注もしやすく手離れも良いのです。



▲翁長設計のホームページ。翁長設計は「工場倉庫に強い設計事務所@沖縄県＝翁長設計」というブランディングをしている。

逆を言えば、自社が得意ではない物件やゼネコンと競合するような物件は、手間がかかるだけで設計契約にはならないので、そもそも問い合わせを狙わないのです。

この方法であれば、人員も工数も増やさずに、

手離れが良い案件だけを選んで受注も伸ばせる！

自信が確信に変わった瞬間でした。

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、**民間案件数は100件・受注2倍**ペースと順調です。

受注計画が読めることで経営が安定したことも副産物でした。

【2022年2月～2024年10月の問い合わせ一覧表。合計75件の問い合わせあり。年間では100件ペースで推移】

販促管理表		1期目（2022年11月～2023年10月）									総計
		2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
目標	単月										0
実績	単月合計	12	23	0	8	2	21	2	2	5	75
	DM	0	12	0	0	0	0	0	2	0	14
	FAXDM	0	0	0	0	0	4	0	0	0	4
	メルマガ	12	11	0	0	0	0	0	0	0	23
	WEB	0	0	0	0	1	1	1	0	0	3
	リピート	0	0	0	2	0	1	0	0	0	3
	展示会	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5
	紹介	0	0	0	6	1	15	1	0	0	23

さらに今年からは、チラシやメルマガだけではなく、WEB広告やSNS広告、展示会出展など船井総合研究所にご提案してもらった様々な方法で、新規の問い合わせを増やしています。

もちろん、上述の正しいブランディング戦略に基づいて。

いかがでしたでしょうか。公共案件や紹介頼りの現状に不安を感じる。
そうはいつでも、民間案件の作り方が分からない。そのような方にはピッタリな取り組みです。

私も1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。

株式会社翁長設計
専務取締役 吉田康平

ブランディング戦略が 問い合わせ数&受注額 アップの鍵です



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？

翁長設計が、問い合わせや受注を増やすことができた理由がわかりましたでしょうか。

その理由はズバリ・・・

**自社の強みを打ち出して営業活動をしたことで
他社との差別化にも成功したから**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。

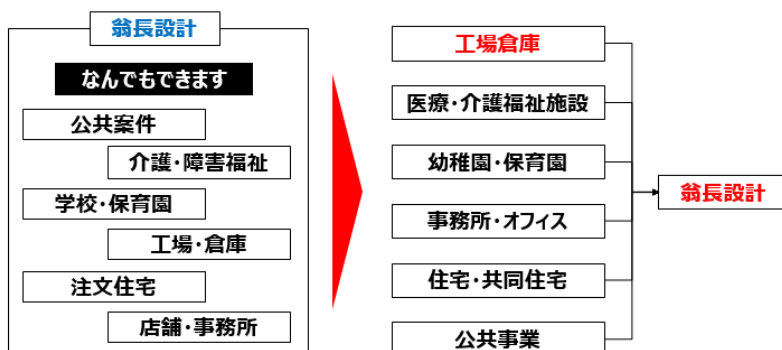
なぜなら、**あなたに依頼する意味を施主が見いだせない**からです。

「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。

そこで翁長設計は **「工場倉庫に強い設計事務所＝翁長設計」**

というブランディングをした上で、顧客も絞って営業活動を行いました。

その結果、自社が得意とする
工場倉庫の案件を中心に設計受注を
伸ばすことが出来たのです。



もちろん、他の商品も今まで通り対応しますが、**施主に選ばれるために**
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



“工場倉庫に強い設計事務所”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広告やチラシなどの販促物をはじめ、ホームページや営業資料などに
一貫性を持たせながらも、その内容を施主に響くようにしていくことが重要です。

翁長設計との取り組みの中では、
専門知識が必要な“営業活動”の部分
船井総合研究所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。

今後の設計業界で生き残っていくためには

**公共案件や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。

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

株式会社船井総合研究所
建設支援部 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3倍セミナー」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！

当社は新潟県で創業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、安定的に問合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・工場倉庫の受注も増やしていきます

福島県で創業49年の設計事務所です。当社では、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



岩手県・花巻市
株式会社 木村設計A・T
代表取締役 木村直樹 氏

3年間で、民間受注3倍！ 民間案件数10倍に成功しました！

元々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。商圈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倍になりました。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たことは大きかったです。



愛知県・半田市
ルフト・デザイン株式会社
代表取締役 伊藤拓道氏

2024年1月に取り組みスタート 市街化調整区域での民間案件の受注を増やすために ブランディングと販促をはじめます

当社は愛知県に本社をかまえる設計事務所です。元々市街化調整区域の案件を紹介やリピートで多く獲得しておりましたので、その強みを活かしたブランディングを行い、これから販促を開始します。船井総合研究所と自信をもった戦略をたてることができたので、これからが楽しみです。



宮崎県・都城市
有限会社 回一級建築設計事務所
専務取締役 新森裕樹 氏

設計単価の高い工場倉庫の民間案件を 伸ばすために設計事務所の強みを活かした ブランディングを行いました

宮崎県で創業42年目になる設計事務所です。今までの経験上、競争入札をすることによる建設費の適正化を施主に提案すると、想像以上に反応がよかったため、コストダウンに強い設計事務所」というブランディングをし、認知を広げる取り組みをしています。

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> 2024年5月8日（水）14:00～16:00（ログイン開始13:30より）
<オンラインにてご参加> 2024年5月17日（金）14:00～16:00（ログイン開始13:30より）
<オンラインにてご参加> 2024年5月24日（金）14:00～16:00（ログイン開始13:30より）
<オンラインにてご参加> 2024年5月31日（金）14:00～16:00（ログイン開始13:30より）

たった1年間で民間案件数5倍！
私たちが取り組んだことをお伝えいたします

第1講座
14:00～
15:00



株式会社翁長設計
専務取締役 吉田康平

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民間案件獲得、公共案件に大きく依存していた。経営の安定化や、常に繁忙状態になりがちな業務状態の改善を目的として、2022年より「高単価かつ、手離れの良い民間案件」に特化した受注増加に取り組む。取り組み開始1年間で民間案件数を5倍を達成。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。

民間案件数拡大の成功事例を大公開

第2講座
15:10～
15:45



株式会社船井総合研究所
建設支援部 設計・土地活用チーム

山本 由結

民間案件を増やすことを成功した秘訣は、緻密なターゲティングと、それに対する徹底したブランディングにあります。一足先に民間案件拡大に成功している他社の事例を詳しくお伝えいたします。

明日から取り組むべきこと

第3講座
15:45～
16:00



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
マネージャー

小屋敷 侑太郎

民間案件を増やすために取り組むべきことを徹底解説いたします。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おります。

【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。

民間案件を伸ばしたい方必見

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!!

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

おすすめの無料小冊子一覧

<時流予測レポート>

- 設計業界 時流予測レポート2024 ～今後の見通し・業界動向・トレンド～



<受注強化レポート>

- 地方の設計事務所が民間案件数5倍を1年間で達成した理由
- 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

<問合せレポート>

- 設計事務所がとるべき営業戦略
- 【設計事務所向け】ホームページからの問合せを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分からない」
というような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。当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のコンサルタントを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！



安定経営を実現したい皆様へ

はじめまして、株式会社船井総合研究所の山本と申します。

まずは開封いただきましたこと、心より感謝申し上げます。

昨今加速する官公庁案件の不足で「設計案件数が思うように伸びず、悩まれた方も多いか」と思います。そんな方のために、「民間

受注拡大セミナー」のご案内です。今回のテーマは「安定経営を実現するために民間受注を増やそう!」ということで、ゲスト講師に株式会社斜長設計専務取締役 吉田康平氏をお迎えして、成功のポイントをお伝えさせていただきます。内容を少しだけお伝えすると、「時流をよんだ集客活動により、案件が1年間で5倍・100件超を実現できた」「人員も工数も大きく増やせり」「受注額を伸ばせた」その取り組み内容とは…。本レポートは公営案件だけの受注では将来のビジョンが見えない皆様にと、必ずお役に立つ内容となっております。是非、ご覧いただけましたら幸いです。

株式会社船井総合研究所
建設支援部
設計・土地活用チーム
山本 由希

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. **S112552**

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

お申込み期限：5月4日(土)

2024年 **5月 8日** (水) 開始 終了
14:00 ▶ 16:00
(ログイン開始13:30より)

オンラインにてご参加

お申込み期限：5月13日(月)

2024年 **5月 17日** (金) 開始 終了
14:00 ▶ 16:00
(ログイン開始13:30より)

オンラインにてご参加

お申込み期限：5月20日(月)

2024年 **5月 24日** (金) 開始 終了
14:00 ▶ 16:00
(ログイン開始13:30より)

オンラインにてご参加

お申込み期限：5月27日(月)

2024年 **5月 31日** (金) 開始 終了
14:00 ▶ 16:00
(ログイン開始13:30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「船井総合研究所 Web 参加」で検索。

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

【有料の場合】●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。●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）へご入会のお客様のお申込みに適応となります。

1.Webお申込み

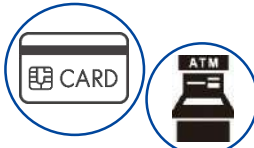


下記QRコードを読み込み
もしくは 船井総合研究所HPの
右上検索窓に

112552 🔍

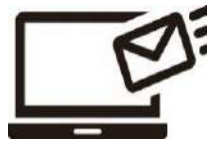
で検索

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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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「船井総合研究所 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す。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。

5月 8日 (水) オンライン【申込締切日5月4日】 (土)】

5月 17日 (金) オンライン【申込締切日5月13日】 (月)】

5月 24日 (金) オンライン【申込締切日5月20日】 (月)】

5月 31日 (金) オンライン【申込締切日5月27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。

