

将来不安を感じる設計業界の方へ

未来経営 戦略セミナー

東北トップの

久慈設計

が掲げる

2030年に向けた
ビジョンと戦略を大公開

株式会社久慈設計
代表取締役
久慈 和也氏

売上戦略

財務改善

品質改善

人材育成

組織作り

たっぷり3時間のセミナーで

今後の設計事務所の

生き残り方を全てお伝えいたします!

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

中期経営計画策定セミナー（お問合せNo.S117750）

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



特別ゲスト講師

株式会社 久慈設計のご紹介



代表取締役
久慈 和也 氏

代表取締役会長
久慈 竜也 氏

久慈設計の業績推移

年度	2021年	2022年	2023年
売上	7億円	9億円	10億円
プロポーザル当選率	9%	40%	67%
1人当たり生産性	946万	1,200万	1,408万

久慈設計 について

岩手県盛岡市に本社を構える、創業93年・売上10億・社員70名を超える組織設計事務所。意匠から・構造・設備まで、多数の設計士が在籍しており、その規模は全国トップクラスである。本社である岩手県盛岡市以外にも仙台、東京、ベトナム、タイなど、日本国内だけでなく、アジアを中心に世界展開している。

コロナウイルスによる業績低迷。先代社長の突然の病による経営離脱。

当社は創業以来、最大のピンチを迎えておりました。

このままでは、事務所の存続も危うい…。

そんな中、今年は**過去最高売上**となり**東北トップクラス事務所**です。

なぜ、たった3年間でV字回復ができたのか。

結論から申し上げますと、

今までの設計事務所のあり方を見つめ直し

2030年に向けた**ビジョンと戦略を練り直したから。**

これにより、売上だけではなく、1人当たり**生産性も1.5倍**に大幅アップ。

10年後の存続も見据えることができ、最近は熟睡もできています（笑）。

いま多くの代表者の皆様が設計事務所の将来性に不安を抱えていることでしょう。

そんな方にむけて、当社の体験談が参考になれば幸いです。

・・・**少しでも気になる方はお読みください。**

たった3年間で経営をV字回復！ 東北トップクラス設計事務所の経営戦略とは



ご挨拶が遅れました。株式会社久慈設計 5代目 代表取締役の久慈和也と申します。
私が社長に就任した時、当社は創業以来、最大の経営危機でした。そして、

「設計事務所は10年後も存続できているのだろうか…」

実はこれが私が最も不安に感じていたことです。

そこでまず私が実行したことは**案件作りの体制見直し**です。

先代社長1人に受注を依存しては持続可能な経営は不可能ですからね。

取り組み01

新規出店

新規出店を実施し、会社売上の10%にあたる約1億円の売上創出に成功。経営交代を機に社員から吸い上げた意見を基盤とした戦略を実践し、新規案件受注経路の開拓を実現した。また、社員の主体的行動を促進するために担当者に権限を完全に委任するなど、トップダウンであった旧体制の改革を実施する。

取り組み02

プロポーザル戦略の見直し

各支社にプロポーザルチームを設置し人員体制を強化。加えて、過去の実績や自社の強みを生かしやすいプロポーザル案件のみへの参加に絞り、最適な人員配置を実現。また、進行中のプロポーザル案件の実行プロセスを確認するための部会を定例化することで、最適な業務プロセスを模索しつつ効率的な設計業務フローをデータベース化するなどプロポーザル案件の進行を円滑化。

▲有益な所員の意見が吸い出されやすい環境整備により、トップダウン体制を脱却した組織体への改革に成功

しかし、これだけで10年後も当社は存続していけるのか。

売上・利益がアップしただけでは、正直、まだまだ不安が拭えませんでした。なぜなら…

これだけでは、**短期的な業績回復に過ぎなかった**からです。

今後も**設計事務所**として輝き続けるためには、全社員が未来を見据えた社内改革の必要性を認識して、**永続的に発展できる社内体制にすること**。これが最重要と感じておりました。

そこで、次に**組織改革**を実施。今の厳しい設計業界において悩んでいる暇はありません。

具体的には、1人1人が主体性を持って社内改革に取り組むよう**評価制度の見直し**を実行。社員の意識改革にもつながり生産性も大幅アップできました。

■ 人事評価シート

現状確認シート (項目)営業企画部 A
2024年 月 日
氏名
所属
職種
評価 (業績)
評価 (プロセス)
評価 (能力)
評価 (態度)
評価 (スキル)
評価 (知識)
評価 (経験)
評価 (成果)
評価 (貢献)
評価 (責任)
評価 (協調)
評価 (誠実)
評価 (勤勉)
評価 (創意)
評価 (改善)
評価 (学習)
評価 (成長)
評価 (貢献)
評価 (責任)
評価 (協調)
評価 (誠実)
評価 (勤勉)
評価 (創意)
評価 (改善)
評価 (学習)
評価 (成長)

■ 技能評価シート

技能評価シート (営業)
評価 (基礎)
評価 (応用)
評価 (高度)
評価 (専門)
評価 (研究)
評価 (開発)
評価 (改善)
評価 (学習)
評価 (成長)
評価 (貢献)
評価 (責任)
評価 (協調)
評価 (誠実)
評価 (勤勉)
評価 (創意)
評価 (改善)
評価 (学習)
評価 (成長)

▲複数の役職者が人事評価シートに基づき評価をする。それらを総合的に判断し、対象者の評価とする。多様な視点から従業員のパフォーマンスを評価することができ、公正で正確な評価を期待できる。

最後の総仕上げは**人材戦略の見直し**です。今後も設計事務所が生き残るためには、

安定した**人材採用**および**育成**が出来ることが必須であることは言うまでもありません。

そこで、当社では、外国人採用はもちろんのこと、**育成制度**を設けたことで、ベテラン・中堅社員が、若手の育成を能動的にする仕組みに制度変更を実施。

おかげさまで、今では**技術力の向上&継承**にもつながっております。

さて、ここまでお読みいただきいかがでしたでしょうか。

意外と取り組んだことはシンプルです。ただ、実は最も社内改革において重要だったこと、それは**中期経営計画**の作成でした。

ほとんどの設計事務所では、そのようなものはないでしょう。

しかし、先ほども触れたように、今後も生き残る設計事務所になるためには、

今までのやり方を打破しなければならず、そのためには、

社員全員が一丸となって改革に取り組む必要があるのです。

では**どのようにすれば所員全員が同じ方向を向いてくれるのか**。

私の中の答えは、**中期経営計画を作成して、全社員に共有・浸透させること**。

そして、代表自らがそれを成し遂げる**“覚悟”を持つこと**でした。

いま多くの代表者の皆様が設計事務所の将来性に不安を抱えていることかと思えます。

まずは、いったん立ち止まって、今後の計画を作成して**ビジョン**と**戦略**を

練り直してみたいかがでしょうか。

今回のセミナーがそのようなことを考える機会になりました幸いです。

まだまだ、ここでは書ききれないポイントがございます。

それは、当日、セミナー会場で全てお伝えできればと思います。

皆様と設計業界の将来について語り合えること楽しみにお待ちしております。

株式会社久慈設計

代表取締役 久慈和也

怒らない、ふて腐らない、急がない、
時間をおいて数字の根拠で訴え続ける

■特別ゲスト講演

全国トップクラスの設計事務所が策定する中期経営計画の勘所

株式会社久慈設計 代表取締役 久慈和也 氏

- ・【売上・利益アップ施策】プロポーザル約7割受注の秘訣
- ・【出店戦略】出店地域の選定と実行責任者の選定方法
- ・【組織戦略】トップダウン経営を脱却！社員を巻き込む会議体へ改革し生産性1.5倍に
- ・【人材戦略】事業計画に結びついた評価制度が成功のカギ
- ・【人材戦略】評価制度の見直し・キャリアアップ支援制度導入による社員の意識改革
- ・設計事務所の中期ビジョン&事業戦略作りに必要なこと
- ・役員・所員を動かす経営方針の伝え方
- ・経営計画実行のために必要なプロジェクトマネジメント能力
- ・私が考える！今後の設計事務所の未来と在り方に必要な覚悟



セミナー当日は株式会社久慈設計の中期経営計画書や評価制度資料
プロポーザル資料もご覧になれます

株式会社久慈設計 中長期経営計画
創業100年計画 (2021年～2031年)
～9年後の創業100年、そしてその先へ～

株式会社久慈設計 創業100年計画
【資料編】基本方針ごとの具体的施策

2022年6月
KUSA ARCHITECTS STUDIO
株式会社久慈設計

2022年6月
KUSA ARCHITECTS STUDIO
株式会社久慈設計

点検	日々の業務を通じ、お客様の笑顔に繋がる品質が担保（ありとろ）と意図して選ばれる
人材	本格的な総合設計事務所として、PM等副役種を活躍できる、電気・機械設備設計や2次建築にも備えをもつ
組織	一流の専門職であらうとする高い志を社務員が持ち、社務員が持つ専門性で顧客に貢献する

4) 職域領域の定期的な確認	毎月1回、職域責任者と社員との、状況報告、業務進捗等の確認 3) 2022年7月から実施
5) 平素採用への取り組み	社員の増強計画に即座して 2022年5月から実施
6) 社名の取り継ぎ計画	社名の継承計画を策定 2022年9月から実施

★セミナー申込方法：船井総合研究所HPからWEB申込

<お問い合わせ>

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）*E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※会場の都合でお断りさせていただく場合もございます。お早めにお申し込みいただくことをオススメします。

中期経営計画策定セミナー

第1講座

これからの設計事務所経営に求められること

設計業界は近年、急速な技術革新や競合環境の変化など取り巻く環境が大きく変わってきました。同時に設計事務所経営に必要なとされることは、多様化しています。これからの設計事務所には何が求められるのか徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 山本由結

第2講座

全国トップクラスの設計事務所が策定する 中期経営計画の勘所

売上10億の設計事務所である株式会社久慈設計の経営戦略について、代表取締役久慈和也氏にご講演いただきます。創業93年・従業員80名超の全国トップクラスの設計事務所が、今後の設計業界をどうとらえ、戦略を立案・実行しているのか徹底解説していただきます。



株式会社久慈設計
代表取締役 久慈和也 氏

第3講座

中期経営計画ワーク

第二講座で紹介された中期経営計画策定のポイントに基づいて、自社の経営理念や今後の目標を達成するための中期経営計画を実際に策定していただきます。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
マネージャー 小屋敷侑太郎

第4講座

明日から取り組むべきこと

中期経営計画で策定した内容を実現するために、明日から取り組むべきことをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
リーダー 山川雅生

開催日時

2024年

9 / 5 木

14:30～17:30

(受付開始：開始時刻30分前～)

開催場所

船井総研グループ東京本社
サステナグロース
スクエア TOKYO

〒104-0028
東京都中央区八重洲2-2-1
東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。
ご来場の際はご注意ください。

申込期日

銀行振込み
→開催日6日前まで

クレジットカード
→開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / 一名様

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。諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117750>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「117750」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
※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