

設計事務所経営にお悩みの皆様へ

近年、設計業界を取り巻く経営環境は、
建設資材の高騰、ゼネコンとの競争激化、人材確保の難航、
従業員の高齢化、事業承継問題など、さまざまな課題に直面しており、
大変厳しい状況となっております。

このような状況下で、設計事務所が持続的な発展を遂げるためには、
従来の経営手法にとらわれず、新たな時代に対応した戦略を策定し、
実行していくことが不可欠です。

そこで、この度、弊社では、全国トップクラスの規模を誇り、
先進的な取り組みによって優れた業績を収めている3社の設計事務所の
代表をお招きし、「設計事務所フォーラム2025」を開催する運びとなりました。

またとない機会となっておりますので、是非ご参加ください。

船井総合研究所
建設支援部 マネージャー
小屋敷 侑太郎

今後の設計事務所の生き残り方が全てわかる！

2025年
2/21 (金)
14:30～17:30

設計事務所 将来不安を感じる設計業界の方へ フォーラム2025

豪華3社のビッグゲストご登壇決定

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken ×

豪華ゲスト陣が
今後の設計事務所の生き残り方を提言



代表取締役
安藤 篤史 氏



代表取締役
久慈 和也 氏



代表取締役
天羽 剛 氏



栃木 **トップクラス**

株式会社
安藤設計
代表取締役
安藤 篤史氏
民間受注拡大 & BIM活用で
1人当たり生産性
2,000万円超を達成



東北 **トップクラス**

株式会社
久慈設計
代表取締役
久慈 和也氏
東北地域トップ事務所
代表就任後、すぐに
業績V字回復 & 売上10億円突破



兵庫 **トップクラス**

株式会社
小西建築設計事務所
代表取締役
天羽 剛氏
社内管理システムの構築 + 導入で
営業利益率2倍
労働時間30%減を達成

開催日時

東京会場 2025年**2月21日**(金)
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
14:30～17:30 (受付開始: 開始時間30分前～)

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。
また最少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いたしかねますので、ご了承ください。

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123088> からどうぞ

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

お問合せ

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



主催



サステナグロースカンパニーをもっと。設計事務所トップ経営者フォーラム (お問合せNo.S123088)

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



案件不足×採用難×競争激化×後継者不足 どうなる設計業界の未来

設計事務所がとるべき戦略とは 案件創出×採用×DX&AI



事例1 事業継承を見据えた中期経営計画策定の勘所



事例2 5年で民間受注3倍を達成！
公共案件に依存しない体制の作り方



事例3 当選率70%を超えるプロポーザル攻略の秘訣



事例4 雑務の90%を削減し
残業時間を月50時間を削減した方法を大公開



事例5 たった3カ月で設計士を複数名採用した方法



事例6 外国人雇用を成功させる秘訣について



事例7 離職率改善で人材不足解消！鍵となる1on1ミーティング方法



事例8 過去最高売上！10億円を達成させた出店戦略



事例9 たった3年でBIM利用率0%→90%を実現した方法



事例10 情報の一元管理で利益の見える化を実現
する設計事務所特化の最新システムとは



事例11 事業承継前から後継者が準備して
おくべき心構えと社内体制



事例12 設計業務でのAI活用の未来とは



講座スケジュール

船井総研
第一講座

14時30分～15時00分

設計業界の動向解説

講師

株式会社船井総合研究所

山本 由結

プレミアムゲスト講師
第二講座

15時00分～16時45分

設計業界トップクラスの経営者によるトークセッション

講師

株式会社安藤設計 代表取締役

安藤 篤史氏・久慈 和也氏・天羽 剛氏

株式会社久慈設計 代表取締役

株式会社小西建築設計事務所 代表取締役

株式会社船井総合研究所

・ 山川 雅生

船井総研
第三講座

16時45分～17時30分

明日から取り組むべきこと

講師

株式会社船井総合研究所

小屋敷 侑太郎

本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

ポイント1：事業継承戦略

- ✓ 社員の意識改革が鍵！継承後の経営体制を盤石にする組織戦略
- ✓ 創業者頼りの案件づくりを脱し、安定して民間受注を増やす仕組みの作り方



中期経営計画資料

中期経営計画実行資料

ポイント2：採用・人材戦略

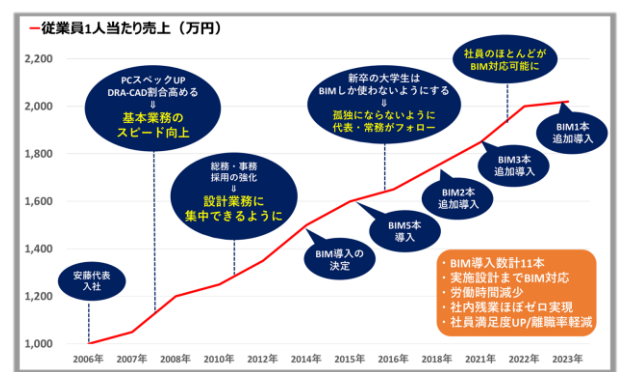
- ✓ マーケティング発想の採用活動が慢性的人材不足を解消。その方法と成功事例とは
- ✓ 設計士定着率をあげる社員と向き合う制度改革

ポイント3：AI×BIM×設計業務の行方

- ✓ 業界トップ企業が考える生成AIと共生していく未来とは
- ✓ 生産性が2倍に！？ BIMを実施設計まで導入するために必要なこと



生成AIを活用して作成したパース画像



生産性改革&BIM導入による生産性の推移

ゲスト講師
紹介

株式会社久慈設計

成長し続ける100年企業が取り組む 業績拡大×設計士採用 生産性向上AI・DX化

岩手県盛岡市に本社を構える、創業93年・売上10億・社員80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、国内だけでなく、アジアを中心に世界展開している。



株式会社久慈設計
代表取締役
久慈和也 氏

株式会社久慈設計のここがスゴイ！

- ◆ 経営危機から3年でV字回復&過去最高売上10億円を達成
- ◆ 当選率70%超を実現させたプロポーザル戦略
- ◆ 一人当たり生産性を1.5倍にした中期経営計画作り

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

ゲスト講師 紹介

株式会社小西建築設計事務所

営業利益5倍×労働時間30%減！
設計事務所に特化した
業務管理システムを自社開発し
90%の雑務を削減

兵庫県小野市に本社を置く売上4.0億の設計事務所。
情報管理・エクセルデータも多岐に渡り、
社員によってデータの扱い方もバラバラ
誰がどこに何を保存したかもわからない状態を
解決し業務効率をよくするために社内改革に取り組む。
結果的に業務効率化・利益最大化につなげている。

株式会社小西建築設計事務所
代表取締役
天羽剛 氏



株式会社小西建築設計事務所のここがスゴイ！

- ◆設計事務所特化の業務管理システムを開発&導入し
労働時間を大幅削減
- ◆キャッシュフローの見える化でリアルタイムの利益管理を実現
- ◆物件情報の一元管理による工程管理の簡素化で生産性向上

創業 1977年

地域 兵庫県

社員 約30名



ゲスト講師 紹介

株式会社安藤設計

社員BIM利用率95% & 働き方改革で
生産性2倍を実現
従業員1人あたり売上
1000万/人→2000万/人

栃木県宇都宮市に本社を置き、
昭和54年に設立・従業員25名程の設計事務所である。
地域トップクラスの規模を誇る設計事務所であり
BIMの導入をはじめとした働き方改革を行い、
生産性2倍を実現。その他、女性社員の積極活用を
行い残業時間を大幅に削減した。

株式会社安藤設計
代表取締役
安藤篤史 氏



株式会社安藤設計のここがスゴイ！

- ◆実施設計までの社員BIM使用率90%を実現
- ◆多様な働き方、人材を雇用し生産性の高い組織体制を構築
- ◆公共事業に依存しない売上体制を構築を整え、
売上の8割が民間案件

創業 1970年

地域 栃木県

社員 約25名

