

【設計事務所業界】時流予測セミナー2026

これからの設計事務所経営に不安を抱く皆様へ

開催日時

オンライン
にてご参加

ログイン開始：
開始時刻30分前～

2026年1月27日（火） 10時00分 ～ 12時00分
2026年1月27日（火） 13時00分 ～ 15時00分
2026年1月29日（木） 10時00分 ～ 12時00分
2026年1月29日（木） 13時00分 ～ 15時00分

2026年の設計事務所業界を5つのテーマで徹底予測

第1講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設・設計チーム
岡崎 弘希

2026年の設計事務所業界を、案件受注・採用・DX・補助金・M&Aの5つのテーマで徹底予測します。
過去の時流との比較や最新トレンドを踏まえ、
今後の成長市場と経営判断の方向性を整理します。

第2講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設・設計チーム
岡崎 弘希

テーマ別にみる設計事務所の成功事例解説

各テーマにおいて成功した設計事務所の事例を紹介します。
具体的な取り組みを通じて、
成功した要因と実践のポイントを徹底解説します。

第3講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設・設計チーム
リーダー
山川 雅生

設計事務所が明日からやるべきこと

2026年の時流予測と具体的な成功事例を踏まえ、
持続的に成長できる設計事務所のやるべきことを解説します。

開催概要

受講料

一般価格 税抜 5,000円（税込 5,500円）／1名様 会員価格 税抜 4,000円（税込 4,400円）／1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（ID：FUNAIメンバース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

【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込み下さい。
【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136547>

※船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に右上検索窓に「136547」をご入力し検索下さい。

申込期限

【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もございます

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。

年末年始
休業の
お知らせ

2025年12月26日正午～2026年1月6日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなって
おります。
※WEBからのお問い合わせには1月7日以降
順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWEBより24時間受け付
けております。ご不便をお掛け致しますが、
何卒ご了承くださいませよう、お願い申し
上げます。



2026年度版

【設計事務所業界】 時流予測

セミナー

2026年の設計事務所業界はどうなるのか…？
5つのテーマで徹底予測！

案件受注

設計士採用

M&A

補助金活用

DX（社内管理システム/BIM/AI活用）

主催

【設計事務所業界】時流予測セミナー2026

お問合せNo.S136547



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



当社ホームページからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ[\[https://www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい。）→

136547

最新の業界動向を読み解き、
2026年の時流を踏まえた経営戦略が分かる

【設計事務所業界】時流予測2026

案件の小粒化&設計士不足の設計業界で成長し続ける勝ち筋が学べる！

時流

1

社員5名の事務所が3か月で新規問合せ20件&契約2件

時流

2

設計料4,000万円!市場性の高い高利益案件を獲得できた秘訣

時流

3

【地方商圏】設計士応募4件&新卒安定採用!

時流

4

社員定着率を高く維持するための最新施策

時流

5

雑務を90%削減するDX・BIM・AI活用事例

時流

6

受注率UP!2026年営業面で使える補助金予測

時流

7

自社活用すべきオススメの補助金

時流

8

事業承継問題を解決!設計事務所M&A事例

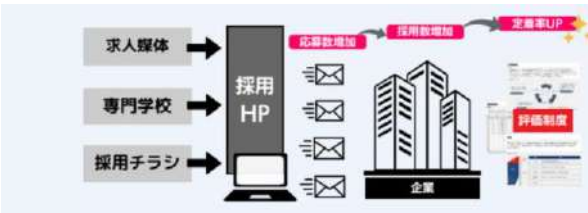
成長モデルを一部ご紹介

伸長市場で安定受注
民間案件獲得モデル



- ポイント ① 問合せなし→年間100件!?
自動で問合せがくるホームページ
- ポイント ② 脱・紹介&リピート依存!
新規顧客獲得仕組み化で安定経営
- ポイント ③ 平均5件/月の問合せ獲得!
創業者に頼らず受注する方法

設計士採用難に対応する
安定採用モデル



- ポイント ① 地方商圏で20名の設計士採用
に成功した企業の取り組み
- ポイント ② 即戦力中途設計士を採用する
ための企業ブランディング
- ポイント ③ 離職率を改善するための
社内評価制度の設定方法

設計事務所業界の皆様へ

近年、設計事務所業界を取り巻く経営環境は、人材確保の難航、従業員の高齢化、案件縮小、ゼネコンとの競争激化、事業承継問題など、様々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2026年設計事務所が生き残るためには、

- ① 市場性の高い高利益案件を安定受注できる体制づくり
- ② 設計士採用力の強化による組織体制強化
- ③ DX・BIM・AI活用で高利益経営の実現
- ④ 営業面・自社活用面での補助金対策
- ⑤ 事業承継を視野に入れたM&A戦略

に取り組む必要があります。

今回のセミナーでは、2026年の設計事務所業界の時流を徹底予測し、事例を元に、明日からやるべきことを解説します。
この機会を皆様の未来の一手とするために、是非ご参加ください。



株式会社船井総合研究所
建設支援部/建設・設計チーム
リーダー 山川雅生