

【設計事務所向け】賃上げ対策完全攻略セミナー

今いる社員の給料をあげたい…

と考えている設計事務所の皆様へ

開催日時（ログイン開始：開始時刻30分前～）

オンラインにてご参加 (途中入室・退席可)	2026年3月24日（火）	10時00分	～	12時00分
	2026年3月24日（火）	13時00分	～	15時00分
	2026年3月26日（木）	10時00分	～	12時00分
	2026年3月26日（木）	13時00分	～	15時00分

設計事務所業界の人件費高騰と採用難の最新動向



株式会社船井総合研究所
製造業支援部 製造・建設チーム
岡崎 弘希

設計事務所業界における人件費高騰や採用難の現状を解説します。大手企業に合わせた賃上げの必要性が高まる中、生き残るために必要な「安定受注」「社内DX」「補助金活用」の重要性についてお伝えします。

安定受注・DX・補助金活用の具体的事例



株式会社船井総合研究所
製造業支援部 製造・建設チーム
岡崎 弘希

民間案件安定受注の成功事例や、kintone・Zohoの活用とBIM導入を行った社内DXの具体策を紹介いたします。さらに、業務改善助成金や賃上げ促進税制など、今すぐ活用すべき最新の補助金・助成金動向についても詳しく解説します。

明日から実践すべき最新の賃上げ対策とは



株式会社船井総合研究所
製造業支援部 製造・建設チーム
リーダー
山川 雅生

賃上げをするための具体的なアクションプランを提示します。最新の補助金・助成金の活用法から、賃上げを原動力とした組織体制の構築まで、設計事務所が明日から取り組むべき経営戦略を分かりやすく解説します。

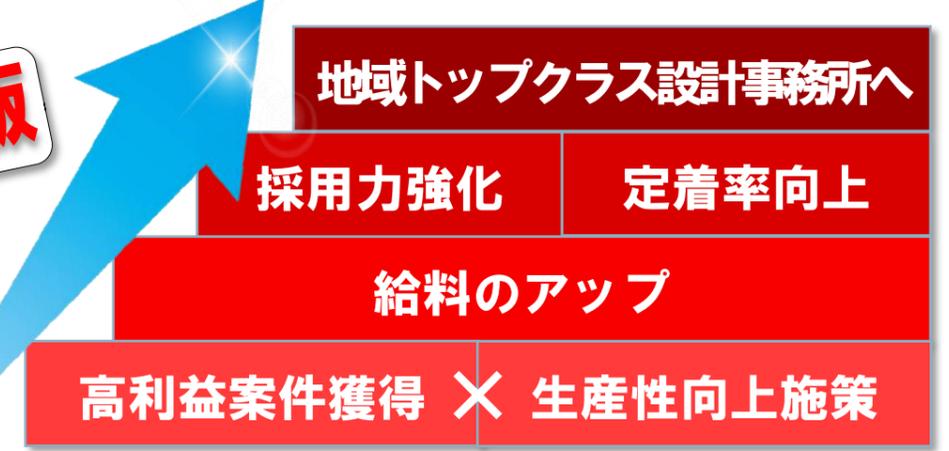
開催概要

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。	会員価格 税抜 4,000円（税込 4,400円）／1名様
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/138501 ※船井総研ホームページ（ https://www.funaisoken.co.jp ）に右上検索窓に「138501」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。	

高利益案件獲得 × 生産性向上で実現

給料アップ

2026年最新版



設計事務所の成功事例を元に解説します！

- ① 設計料4,000万円！高利益案件を受注できたワケ
- ② 雑務を90%削減！生産性を向上させる施策とは？

詳しくは中面へ！→→→

【設計事務所向け】賃上げ対策完全攻略セミナー お問合せNo. S138501

主催 サステナブルな成長を加速させる。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

セミナー情報をスマホでチェック！

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> 右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい。） 138501

設計事務所が社員の給料をあげるためにやるべきことを徹底解説

【設計事務所業界】賃上げ対策完全攻略セミナー

忙しいけど利益が残らない...を改善する方法が分かる!

こんなお悩みございませんか...?

- 高い費用をかけて求人媒体に掲載していても応募が来ない...
- 優秀な社員が給与水準の高い競合他社に転職してしまう...
- 平均年収を上げたいが何から手を付けていいか分からない...

そのお悩み、**高利益案件獲得** × **生産性向上** で解決するかもしれません...

- 事例 1** 商品特化型サイトを開設し自動で問合せ→設計料4,000万円案件獲得
- 事例 2** 社員5名の事務所が3か月で新規問合せ20件→契約3件
- 事例 3** 新築完成物件を活用して設計料1,500万円案件獲得
- 事例 4** 雑務を90%削減する社内管理システム活用
- 事例 5** 実施設計までBIM導入し生産性1,000万円→2,000万円

成長モデルを一部ご紹介

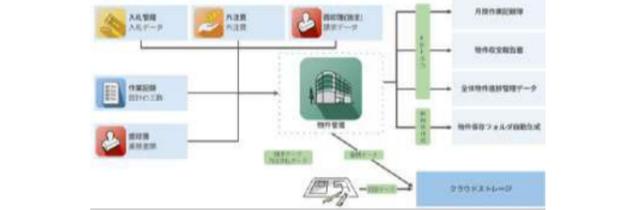
利益率を向上させる 高利益案件獲得モデル



- 商品特化型サイト
- DM販促
- 営業資料作成

- Point 1** 問合せなし→年間100件! ?
自動で問合せがくるサイトとは
- Point 2** 脱・紹介&リピート&公共依存!
新規民間受注仕組み化で高利益経営
- Point 3** 創業者に頼らず受注する方法を確立!
社内の営業体制を整備

無駄な作業を削減する DX改革モデル



- Point 1** Excel/紙媒体でのデータ管理から
クラウド化→データ探しの時間削減
- Point 2** 物件ごとの利益管理を可視化し、
数値を元にした経営を実現
- Point 3** 営業案件管理も完全クラウド化!
社内全体で優先度の高い案件へ営業

設計事務所コンサルタントより

近年、案件の小粒化や設計士の人手不足などにより、年々設計事務所の経営難易度が高まっています。

そのような状況下で、社員への給料が低いまま経営し続けると、給与水準の高い企業への既存社員の転職や新卒・中途設計士の採用難といった悪影響が起きてしまいます。

一方で、給料を上げられない理由の多くは設計事務所の努力不足ではなく、

- ① 設計料が低く、手離れの悪い低利益案件の受注構造
- ② 物件が終わるタイミングでしか利益を把握できない経営体制
- ③ 無駄な作業が多く、人件費が余分にかかっている労働環境

といった経営の仕組みに要因があります。

今回のセミナーでは、「なぜ社員の給料が低いのか」を整理したうえで、無理なく賃上げを実現するための考え方、具体的な事例、明日から取り組むべき実践策まで解説します。

「設計士から選ばれ続ける、魅力ある設計事務所でありたい」そう考えているみなさまにこそ、ぜひご参加いただきたいセミナーです。

