

設計事務所のための業績向上レポート



わずか1年で、
介護分野だけで、2億以上受注を獲得

介護施設設計受注ビジネスモデル



緊急ニュース - 10法人うち8件当選!! -



入社5年目の私が、今では、介護設計プロジェクトチームのサブリーダーをさせていただいています。あれは、10月の経営コンサルタントの窪田さんと定例の営業会議で、打合せをしている時のことでした。

窪田:「社長、そろそろ**社長や常務だけで受注するスタイル**ではいつまで経っても、お客様との打合せに社長や常務自ら足を運ばざるを得ません。このままでは**事務所の将来は厳しいです**よね。」



所員さん一人ひとりにもっと自立し、成長してもらわないといけません。」

渡辺社長:「そんなこと言っても何かいい方法あるものですか？」

窪田:「**ありますよ**。今、介護保険適用の入所系の施設は、多くの社会福祉法人さんや医療法人さんがやりたがっています。しかし、行政の保険福祉計画では、介護施設は必要ですが財政的に厳しいので、広域特養や特定施設入所者生活介護（有料老人ホーム）、グループホームの施設整備枠には多数の応募があり、**一部の法人さんしか当選できない**ですよね。**設計プロポーザルコンペと一緒に**ですね。」

渡辺社長:「そうですね。採算性も高いそうした介護施設はみんなやりたいから必死ですよね。幸いうちは、多くの法人様にご当選いただけているのでありがたいです。」

設計事務所ならどの事務所でも可能です!

「設計事務所のためのマーケティングマニュアル」(建築資料研究社)でも書かせていただいておりますが、設計事務所が主催してセミナーを開催するのは、非常に有効な営業手法です。

さて、これまでに多くの設計事務所様の経営コンサルティングに携わって参りましたが、**介護施設の案件の獲得ほど、確**

実に数字が伸ばせる用途はありません
でした。

既にお取組み頂いた事務所様でも皆さんセミナーを開催し、**順調に数字を伸ばされています。**

事務所規模もバラバラですが、小さいところでは、所員数3名の事務所でも実践できています。

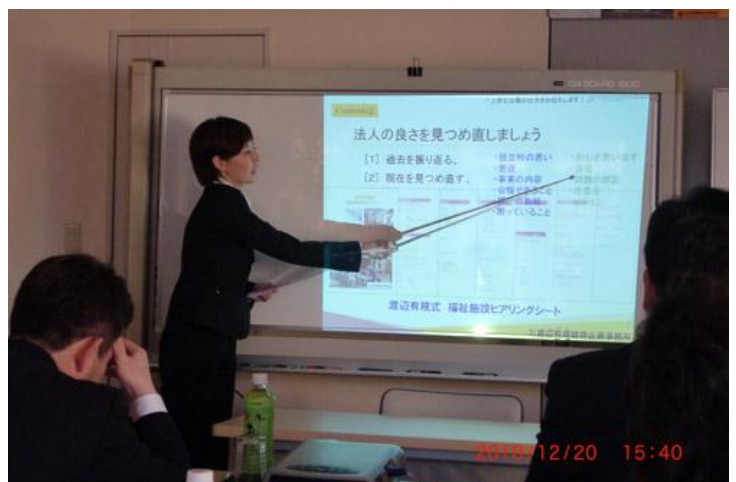
特に介護施設の設計実績が1件でもあれば、十分に開催可能です。

もちろん、実績数が多いに越したことはありませんが、かなりの**高確率で受注に結びつけていただいております。**

でも、セミナーで集客してもうちには社会福祉法人さんを公募で当選させるノウハウは無いよ! ⇒**そこは、ご安心下さい!**



セミナーで講義中の風景



介護施設の公募でそんなに勝てるものですか？

⇒「ハイ、もちろん、勝てます！勝たせます！」

基本的には、難しいものなのですが、やり方が確立できたので、支援している法人の8割以上が当選され、設計契約に結び付けて頂いています。ただ、ご存じの方も多いのですがいまだに政治力や話し合いにより特養や特定施設・グループホームの公募は、出来レースが発生している市町村や案件があることも事実です。

しかし、公共設計の入札やプロポーザル同様に、**その調整力が利かなくなってきた**のも事実です。それなりにそれぞれの法人様に人脈やコネクションはあるのですから当然ですね。よって、行政担当・市民代表・有識者など大勢の審査員で面接などを行う状況では、みんなが納得し、「それいいね！ぜひ、こんな提案をする法人には設置運営してもらおう！」という提案さえできれば、**スマートに当選できる**のです。「先月、急ぎで申請書類が必要だから図面と予算を提出したのに音沙汰無いな。」とか、「あの物件は他の法人がやることになってしまった。」などということは無くなります。さらに言えば・・・

介護施設の実績が少ないのですが。。。大丈夫ですか？

⇒「誰でも初めての用途にチャレンジすることはありますよね。だから大丈夫。」

そして、セミナーを開催して頂き、法人様の支援を重ねて分かったのは、多くの事務所様が「**勝つためのプロセスをキチンと踏んでいなかった。**」「安易に図面と見積もりを出し過ぎていた。」ということです。さらに弊社の支援している設計事務所様や「**創成倶楽部(建築設計事務所経営研究会のメンバー)**」が全国にいるのです！みんなと一緒に作り込んできた手法なので、**もちろん効果も抜群**です。

☆特に情報公開が進む今、ドンドン選考結果が公表されています！

下記の表は、ある自治体における2次審査の「整備運営法人選定結果」です。

合計ポイントをご覧
 いただくと、何と**30**
点以上の差がつい
 ていることがわかる
 と思います。詳しく
 は、セミナーにてお
 伝えしますが、こん

第4期●●市介護保険事業計画に基づく 特別養護老人ホーム整備運営法人(平成22年度整備分)選定結果 「●●市社会福祉施設等事業者選考専門委員」(外部有識者等)による2次 審査の結果は下記のとおりです。				
	選定法人A	法人B	法人C	法人D
業務の実施方針(15点) 項目平均	13.8	10.5	10.3	7.8
申請者等(20点) 項目平均	16.4	13.9	13.5	10.5
建築計画等(20点) 項目平均	17.8	10.2	14.0	10.3
職員等(10点) 項目平均	8.1	7.8	5.1	4.7
運営計画等(35点) 項目平均	28.4	24.2	22.9	19.7
合計平均	84.5	66.6	65.8	53.0

なに大きな差が生まれます。

法人は当選し、事務所には約3,000万円の設計料が確定し、いいことばかりで

す。もちろん、万が一、落選しても、「建築計画」の項目の点数だけは勝っていなければいけません。さらにご当選された、社会福祉法人さんや医療法人さんの声としても、

K理事長: 自法人の強みが何か明確になりましたし、新しい施設に対する想いを形にしていただけ**大変感銘いたしました。**

T施設長: あのまま応募していても、選ばれていなかったと思います。**お手伝いをお願いしてとにかく良かったです。**

A理事長: **今頃、新設法人**で申し込ませていただきましたが、無理を申しましたがサポート頂いて良かったです。**成長している職員の新たなポストを作れました。** W事務所さんの**サポートがなかったら通らなかった**と思います。

K施設長: 2年掛りでの広域特養の当選でした。施設にご訪問いただき、窪田さんからこのぐらいいはできるのではないかと要求されたサービスレベルにやっと到達することができ、理念と実際がかなり一致して来ましたし、**理念そのものが自分の施設らしくなりました。**

その他にも多くの法人様にご当選いただいています。

実践のポイントは、7つ！

基本的に今回のノウハウは、**セミナーを開催し、介護施設案件を獲得するものです。**
既に多くの事務所様に開催頂き、各事務所様にそれぞれに**少なくとも数千万単位で設計案件を受注**いただいております。ここで**実践のポイントをおさらい**すると、**7つ**あります。

さて、**続きを読みたい方は、こちらのフォーム**(<http://www.make-success.co.jp/otoiawase/>)
に必要事項を記載の上、お申込み下さい。

折り返し、Eメールにて続きを含めたレポート(完全版)をお贈りいたします。

ご応募をお待ち申し上げます。