

Press Release

【イベント開催報告】工務店・ビルダーの最新事例報告を中心とした「工務店力強化大会」を開催し盛況のうち終了いたしました。厳しい市場環境をものともしない素晴らしい事例報告が好評でした。



~~~~~  
顧客満足(CS)を目指す住宅・ビルダーのビジネス研究会である住宅産業塾(塾長：長井克之 運営：日菱企画株式会社 東京都港区)では、2016年6月15日(金)に実践事例BM発表会である工務店力強化大会を開催いたしました。その内容を報告いたします。

### ●工務店力強化大会の概要

今年の「工務店力強化大会」は、2019年4月以降に勝ち残る企業になる。をテーマとし、経営・業務改善を果たしておられる会員工務店様の実践報告をいただきながら、市場環境が厳しくなる消費税増税後にも力強く勝ち残ることができる術を学びあいました。理念を追求しオリジナルとして地域に認知される経営戦略や、成果を出す営業の心得やマネジメント、そして現場から特命受注を受けるための取り組みなど、貴重な実践情報には参加された皆様からも感嘆の声があがりました。

### ●各講演・事例発表紹介



長井塾長の基調講演では、人と組織の強化がカギであり、それにはリーダーが覚悟をもって社員を導くこと、それが良い波動を生み良い社風をつくること。さらに、良い家づくりから暮らしの追求、お客様の住まい心地を大切に、お客様を巻き込むことをはじめとした新たな顧客創造に努める必要性を提言いたしました。

特別ゲストとして、先日千葉県にて優良企業経営者表彰のひまわりベンチャー育成基金賞を受賞された榎木のすまい工房代表取締役阿久津弘幸様をお招きしご登壇いただきました。設立時より「世界で一番お客様に近い会社」の理念を掲げ、それを実現すべく常に進化向上され、順調に成長を遂げておられるその経営のポイントをお話いただきました。

住宅産業塾会員発表では、加盟F C二年連続受注トップを達成されておられます東京都の央2株式会社様、兵庫県でご活躍されている株式会社丸尾建築様より営業・受注に焦点を当てた事例発表をいただきました。

央2株式会社様は業統括本部長の橋本祥様にプレイヤー兼マネージャとしての営業成果を出し続ける秘訣について、株式会社丸尾建築様は代表取締役丸尾幸司様にお越しいたゞき、誰もが売れる会社の魅力づくりと管理術を中心にお話いただきました。



さらに、住宅産業塾で推進している魅せる現場づくりを受注に役立てるため、現場からの特命受注をテーマにしたパネルディスカッションでは、魅せる現場コンテストで殿堂入りを果たされた鳥取県の寿ホームズ(株)穂近様、京都府の(株)HORI 建築様堀社長様、神奈川県の間藤建設(株)武蔵様それぞれにご登壇いただきました。それぞれに現場から顧客創造するための工夫の数々を熱く語っていただきました。

具体的な実践内容を多々ご報告いただき、大変盛り上がりを見せる中、閉幕いたしました。

住宅産業塾では工務店の経営にお役に立てていただくよう、様々な取り組みをおこなっております。今後の研究会情報やコンサルティング情報、そして新しい取り組みなどについては、住宅産業塾HPをご覧ください。

<http://www.jyutakujuku.com/>

**【問い合わせ先】**

日菱企画株式会社／住宅産業塾 事務局（担当：長井 智史）

電話 03-3503-2868 FAX 03-3503-2869 Email:hbsg@jyutakujuku.co.jp

**【会社概要】**

- 会社名 日菱企画株式会社 住宅産業塾
- 代表者 代表取締役 長井 克之
- 設立 1977年
- 資本金 1000万円
- 所在地 東京都港区虎ノ門2-5-4 末広ビル4F