

安倍自公政権の続投で、来年10月の増税は決定的です。これにより新築需要が縮小することが懸念されます。この度、**東京で活躍中のコンサルタント**をお招きし、「工務店の勝ち残り戦略セミナー」を開催致します。少ない機会ですので是非ご参加ください

■ 12月6日(水) 徳島健康科学総合センター  
主 催：進化経営コンサルタント株式会社  
〒771-0117 徳島市川内町鶴島173 セイワビル4F  
TEL：088-637-1447 FAX：088-637-1448  
協 力：株式会社ジクージン

実は県内では、「3つの減少」を抱えています。新築を購入する世代の減少、結婚比率の減少、平均年収の減少です。一般的に新築の動機は「結婚する」「家族が増える」「建物が古い」などが考えられます。ですから、これら3つの減少は住宅新築の減少に直結します。

このような県内の新築住宅の状況を鑑み、また多くの工務店経営者の皆さんからのご相談を受け、この度、工務店経営に詳しいコンサルタントを東京から招き、勉強会を開催することに致しました。めったにない機会ですので、是非ご参加ください。

進化経営コンサルタント株式会社 林 田 茂 男

初めまして。経営コンサルタントの 間瀬隆司 と申します。

この度、進化経営コンサルタント様のお招きで、工務店様を対象としたセミナーを開催することになりました。本セミナーでポイントとなる「5つの鉄則」についてご紹介します。

☆鉄則その1：「資金を貯めよ！」

工務店の社長の仕事は資金を貯めること。資金があれば何も怖くない！  
工務店がもつ独特の資金繰りパターンを改善し、資金を増やすには？

☆鉄則その2：「新規客を増やすブログは500字と2万語？」

AI化したGoogleに対応したブログでなければ、書く意味がない！

☆鉄則その3：「土地はある。無いのは資金！」

土地なし客対応には時間をかけずに契約を獲得せよ！

☆鉄則その4：「職人をM&Aせよ！」

利益は現場にある！ 自社職人を増やし、多能工を増やせ！

☆鉄則その5：「賃金体系には労働分配率を！」

労働分配率を設定すれば人件費も固定費から変動費に変わる！

全国的に注文住宅の環境は厳しくなっています。

そんな中でも業績を伸ばしている工務店さんがありません。粗利益率は少なくとも25%以上、従業員一人あたり売上高6000万円以上、スタッフの給与は地域ではトップクラスという工務店さんが多くあるのです。

一方で、身を削りながら何とかやっている工務店さんもあります。

その違いは何でしょうか？

私は『社長の責任』と『従業員の責任』を明確に分けているかどうか、だと思うのです。

『社長の責任』とは社長しかできない決断に対するものであり、『従業員の責任』とは給与に見合う仕事や確保すべき利益に対するものです。これらが明確になっているかどうか。

モデルハウスを建てたり土地を仕入れたりすることは資金に直結します。これは社長の責任です。資金に余裕があれば良いのですが、そうでなければ会社の危機になりかねません。「売上を確保するために必要だ！」では売上は誰の責任でしょうか？ もちろん最終的には社長の責任ですが、かなり大きく『従業員の責任』になると思いませんか？ とすると、従業員の責任のために社長が大きなリスクを冒すことになります。ここが問題なのです。業績の良い工務店さんはこのようなところを明確にしているのです。

本セミナーは「これから工務店が勝ち残るためには何をどのようにすべきか」が目的です。これらの具体策、特に「新築」「リフォーム」そして「リノベーション」の流れと工務店の経営のあり方について、事例と共に分かりやすくお話ししたいと思います。

再び消費税の増税が迫っています。この混沌とした時期をチャンスとしてとらえ一気に飛躍しましょう。ご参加をお待ちいたしております。

平成29年11月 吉日

#### ※こんな工務店さんにオススメです

- 忙しいが資金は残らない
- 見込み客との出会いが少ない
- お客様の要望に振り回されている
- 仕事はあるが資金繰りは楽ではない
- 業績は順調に伸びているが、マネージャーが育っていない
- 思うような人材が集まらない
- 賃金や評価制度を見直したい
- 土地なし客への対応ができない
- リフォームは大手に敵わない
- FCに加盟したが、コストの割に成果がない

株式会社ジクージン 間瀬隆司

進化経営コンサルタント株式会社 林田茂男

「いい家を建て、利益も残す 2017」～徳島スペシャル～

# 「工務店の勝ち残り！5つの鉄則！」 勉強会開催のご案内

■日 時：平成29年12月6日（水）13：30～16：30

■場 所：徳島健康科学総合センター

徳島市川内町平石住吉 209-5

TEL：088-665-8118 <http://www.tokushimasc.jp/>

■対象者：社長または幹部の方

■参加費：お一人さま 5,000円（消費税込）

■定 員：10名

■主な内容：「工務店の勝ち残り！5つの鉄則！」セミナー

## 第一部：これからの徳島県内の工務店環境

1. 県内の新築住宅事情
2. 工務店の継続性あるビジネスモデルとは？

## 第二部：工務店の勝ち残り！5つの鉄則！

☆鉄則その1：「資金を貯めよ！」

～資金が貯まる工務店の仕組み

☆鉄則その2：「新規客を増やすブログは 500  
字と2万語？」

～新しいWEB集客のポイント

☆鉄則その3：「土地はある。無いのは資金！」

～土地なし客のアプローチはシンプルに

☆鉄則その4：「職人をM&Aせよ！」

～職人を育てる時間を短縮する方法とは？

☆鉄則その5：「賃金体系には労働分配率を！」

～労働分配率を設定すれば人件費も固定  
費から変動費に変わる！

☆事例紹介 ・三重の工務店 ・甲府の工務  
店 ・浜松の工務店

◎まとめ…「工務店の勝ち残り！5つの鉄則！」

◎質疑応答 ※勉強会終了後、無料相談をお  
受けいたします。

■講 師：間瀬 隆司（株式会社ジクージン 代表取締役）

兵庫県西宮市生まれ。理工系大学を卒業後、商社、家電メーカーで営業・経営企画を担当。その後経営コンサルタントに転身。経営戦略、マーケティング、組織デザイン、人材育成、資金繰り実務などを得意とする。特に住宅・建築分野は70社以上の会社を手がけ、実績をあげている。建築に造詣が深く、工法やデザインだけでなく断熱気密・省エネ、介護福祉・バリアフリーリフォーム、住宅ローンなどにも詳しい。福祉住環境コーディネーター2級。建築家や住宅評論家・研究者など各方面の専門家とも交流があり工務店と専門家をつなぐ役割も果たしている。趣味はジョギングと音楽演奏。



■お申し込み：下記申込欄にご記入の上、FAXにてお申し込みください。

折り返しご案内資料一式をお送りいたします。

■主 催：進化経営コンサルタント株式会社 〒771-0117 徳島市川内町鶴島 173 セイワビル 4F

TEL:088-637-1447 FAX:088-637-1448

貴社名			
参加者 ご芳名	他 名		
ご住所			
TEL		FAX	

**FAX 送信先：088-637-1448**