

地域密着の住宅会社・工務店が 市場縮小時代にどう成長を実現するのか？ 次世代 地域No.1を目指す住宅会社の成功法則大公開セミナー

セミナーの主な内容を一部紹介

創業100年企業の4代目社長として承継後、3年連続増収増益!その**経営計画・事業戦略・組織戦略**を大公開!

シェアアップに必要な「**真のマルチブランド戦略**」とは!?**ブランドごとの価格差と仕様差**はズバリこれ!

住宅会社が事業多角化を成功させるためには**どの事業をどの順番で展開すべきか?**事業多角化で抑えるべきポイント!

なぜカワムラの社員は**新卒も中途も即戦力かつ定着率が高いのか?**答えは独自の「**採用コンセプト**」と「**育成カリキュラム**」

既存商圈でも集客はまだまだ伸ばせる!展示場出店でも広告費増加でもない「**集客チャネルの多角化**」

講座カリキュラム

第1講座

次世代 地域No.1ビルダーを目指す住宅会社のための成功法則

- 今後地域密着の住宅会社が目指すべき企業像
- これから地域NO.1を目指す住宅会社のための全体戦略
- 30棟~50棟の住宅会社が1商圈で100棟を達成するために必要なこと

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **本倉 裕大**



第2講座

特別ゲスト

3年連続増収増益! 地域内新築着工棟数No.1獲得! 株式会社カワムラの成長戦略

- 3年連続増収増益を達成した会社の経営計画
- 地域NO.1企業になるための事業戦略と人材戦略
- 拠点展開なしで商圈内シェア10位→1位を実現した新築事業の複合ブランド戦略
- 住宅会社の第二本業となる不動産事業戦略
- 生産性向上を実現するDX・マーケティング戦略

※地域内新築着工棟数No.1 (2022年度北海道住宅通信社調べ)

特別ゲスト

株式会社カワムラ 代表取締役社長 **川村 健太 氏**



第3講座

住宅会社・工務店が持続的成長を続けるために今後必要なこと

- 持続的成長を実現するためにまず取り組むべきこと

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター **日野 信**



東京会場

2024年2月12日 月・祝

お申込期限
2月8日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
【JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分】

大阪会場

2月28日 水

お申込期限
2月24日(土)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑨番出口より徒歩2分】

開催時間(全日程)
13:00~16:00
(受付開始 12:30~)
※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

北海道の会社様は商圏バッチングの関係上、参加をお断りさせていただく場合がございます。諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

一般価格

30,000円(税込 33,000円) / 1名様

会員価格

24,000円(税込 26,400円) / 1名様

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107925>

年末年始のお知らせ

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませ。

会場

北海道の会社様は商圏バッチングの関係上、参加をお断りさせていただく場合がございます。諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

着工数が
約2割減の
エリアで

たった3年で
55棟

146棟

地域No.1ビルダーへ
成長した住宅会社の

市場縮小時代でも成長を続ける

住宅会社の経営戦略大公開 セミナー



これから住宅会社が勝ち残るには
地域内シェアアップが鍵だと思います。

株式会社カワムラのここがスゴイ

- Point1 着工棟数減少・原価高騰の中、3年連続過去最高売上・利益
- Point2 約2割減の旭川商圈のみで60棟▶147棟・着工棟数No.1獲得
- Point3 新築、不動産、リフォームの複合化戦略で地域内シェア向上
- Point4 高い成長性と社員満足度を両立させる経営理念と組織づくり
- Point5 展示場頼みではない集客チャネルの多角化

特別
ゲスト

株式会社カワムラ
代表取締役社長
川村 健太 氏



東京会場

2024年2月12日 月・祝

株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:00(受付開始12:30~)

大阪会場

2024年2月28日 水

株式会社船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:00(受付開始12:30~)

主催

次世代 地域No.1を目指す住宅会社の成功法則大公開セミナー
お問い合わせNo. S107925
船井総研セミナー事務局
サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナー
情報を
スマホで!

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 [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 107925

市場縮小の中、なぜシェアを伸ばし続けられるのか？

株式会社カワムラのご紹介



株式会社カワムラ
代表取締役社長
川村 健太氏

「北海道の住まいの相談窓口」を目指して。YOUトピアカワムラ

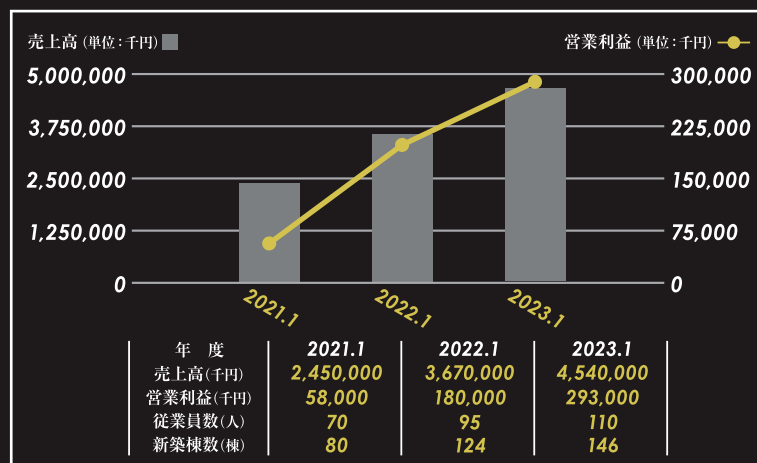
大正7年4月に旭川市にて創業。平成30年には創業100年を迎える。2020年に4代目として川村健太氏が代表取締役社長に就任。「北海道に住まいの相談窓口を創る」という経営理念のもと、北海道でNo.1の住まいカンパニーを目指して、地域密着しながら新築事業（注文住宅・分譲住宅）、リフォーム、不動産の専門店を複合的に展開。コロナ禍、インフレ禍においても売上45.4億円、営業利益2.9億円と3年連続過去最高売上・利益を達成（2023年1月期）旭川圏内における新築着工申請数は2年連続No.1を獲得。（2022年北海道住宅通信社調べ）今、全国で最も勢いのある住宅会社の1社である。

“地域密着×専門店×複合化”で商圈内NO.1ビルダーに

Point 1

「北海道の住まいの相談窓口」を創る

北海道に住む人が安心して住まいのことは何でも相談できる。そんな会社を創りたいという想いから住まいの相談窓口というミッションを掲げています。時代の変化に合わせて、さまざまな事業にチャレンジをし、その時代に合った住まいのサービスを行うことがお客様にとっても企業にとっても大切だと思います。まずは地元の旭川で新築、不動産、リフォームとサービスを広げながら、それぞれの分野で1番になることを目標としてきました。おかげさまで各事業地域1番まで成長し、「北海道の住まいの相談窓口」の達成に向けて、2022年4月より札幌エリアにも進出しました。不動産事業から旭川で培ったノウハウを武器に、札幌エリアでも当社の力を発揮させたいと考えております。

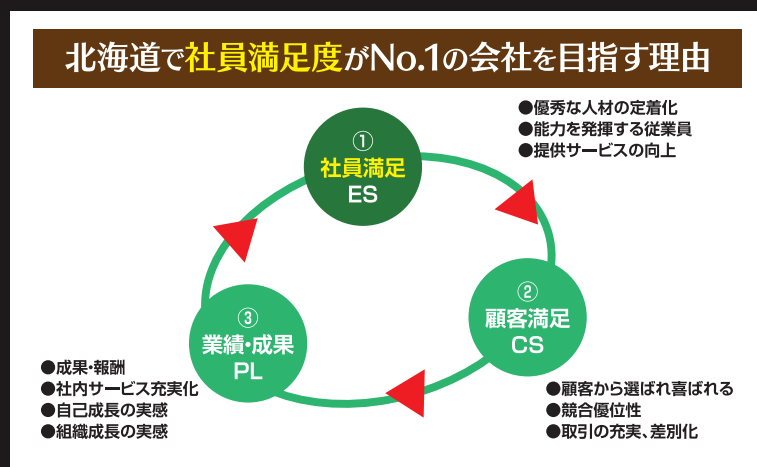


Point 3 「北海道で社員満足度がNo.1の会社」を目指す

我々が社員満足度No.1を目指す理由は、図のような『循環』を創っていきたいからです。社員満足度を高めていけば、社員が持てる力を十分に発揮し、サービスが良くなっていき顧客満足度が高まる、そして我々の住まいの相談窓口のビジネスモデルは顧客満足度が高まればリピート・紹介が発生し業績が上がり利益が増える、そしてその利益をまた社員満足度に転換していく。この循環を創るためにもまずは軸となる社員満足度を上げることが会社として全力で取り組んでいるということになります。

Point 2 「ゆりかごから墓場まで」地域密着・専門店・複合化戦略

事業戦略としては、地域シェアの最大値の獲得を重要視しています。地元の旭川商圈でのシェアアップに向けて「地域密着・専門店・複合化戦略」を進めてきました。例えば、新築ブランドだけでも弊社は3ブランドございます。合計の着工数は約150棟ございますが、1ブランドだけではこれだけのお客様にご提供することはできなかったと思います。この戦略のメリットとしては①同一商圈で一人のお客様へのLTVを最大化できること②間接部門の効率化・生産性が向上すること③1事業に依存しないため市場の変化・不況に強いこと④お客様にとっても選択肢が多いこと⑤社員にとっても昇格のチャンスや様々な事業にチャレンジできること、などが挙げられます。お客様、協力業者、社員、会社への四方よしを実現する戦略だと考えています。

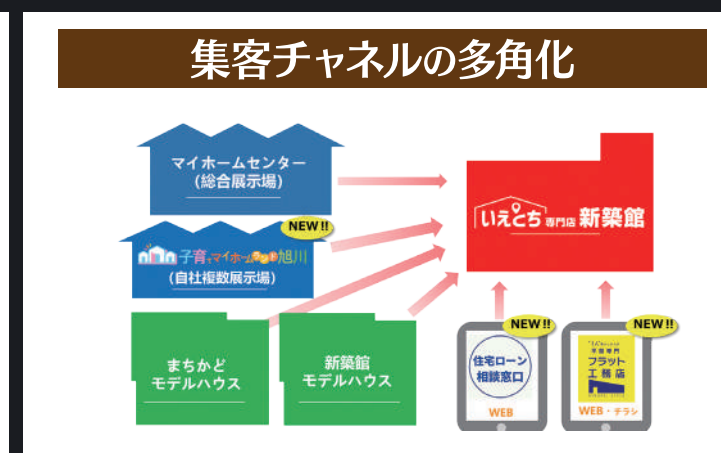


市場縮小時代に地域密着の住宅会社が勝ち残るための戦略をお伝えいたします。

■住宅会社・工務店が抱える経営課題

- ✓ 既存の注文住宅ブランドだけでは30棟～50棟以上の棟数に伸びない
- ✓ 粗利率が20%～25%で収益性が伸びない
- ✓ 集客数が減少しており既存の展示場・集客チャンネルでは限界を感じている
- ✓ 多店舗展開したがマネジメントと職人不足の課題がある
- ✓ これまで受注できていた営業パーソンの成績が落ちている

商圈内圧倒的No.1を実現した事業戦略×人材戦略



講座内容 シェアアップを成功させるための複数商品・複合事業の考え方



- ① 新築ブランドは3ブランドで55棟→146棟！価格差と各ブランドの違いとは！？
- ② 住宅会社の事業の多角化はどの事業をどの順番でどの割合で取り組むべきか？
- ③ 既存商圈での集客は限界値？更なる集客獲得に向けた「集客チャンネルの多角化」

限られた商圈内で有名企業に負けないための採用・育成戦略

超早期採用

優秀な学生ほど自分のキャリアに対しての動き出しが早い傾向にあります。そのような学生と接点を早期に持てるように3年生の夏から採用活動を開始しています。具体的にはOfferBoxやプレサイトの活用により夏のインターンを実施し、早期に優秀層の採用活動を行っています。

社長・社員参加型採用

採用活動は道内の有名企業（金融機関・知名度の高い企業）との競争になります。リクレーター制度やオープンオフィスを行い、採用のミスマッチを防ぎ、自社マインドが強い学生を採用しています。また社長自らが採用活動の陣頭に立つことを重要視し、年間登壇数100回、最終面接も必ず社長が行うようにしています。

育成カリキュラム

事業展開・店舗展開を行っていくにあたり多くの幹部人材が必要になります。同時に新人に即戦力化も必要になります。そのため、それぞれの役割における、期待する業務・成果を明確し、全社員の「業種×役職」の成長に合わせた育成プログラムを確立しております。

講座内容 優秀な人材から選ばれるための採用・育成の手法



- ① 補充採用ではなく「計画採用」！優秀な人材から選ばれるための採用活動とは？
- ② 離職率3%！「社員が辞めない会社」をつくるために必要な「カルチャー」と「評価制度」
- ③ より速く・より多くの幹部・リーダーを創出するための「人材育成カリキュラム」

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

次世代 地域No.1を目指す住宅会社の成功法則大公開セミナー お問い合わせNo. S107925

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場

2024年 **2月12日**(月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (受付開始12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

大阪会場

2024年 **2月28日**(水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (受付開始12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

申込み期限

各開催日の4日前まで

- 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

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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。

お申込み方法

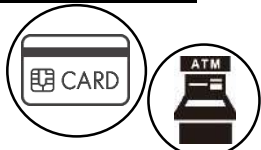
1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に

107925 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



サステナブルな成長を促すことを。サステナブルな成長を促すことを。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

