

セミナー翌日からすぐ使える**超実践的** **事例・ノウハウ・全て**をお伝えします!

講座内容
&
スケジュール

2024年**5月29日水** 14:30~17:30(受付開始 14:00~)
お申込み期限:5月25日(土)

会場 船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO (八重洲) **住所** 〒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

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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

※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。
※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。

講座	講師・内容紹介
第1講座	住宅・リフォーム業界時流予測 急速に変化し続ける住宅・リフォーム業界における最新トレンドと、 攻略方法についてお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リーダー 阪口 和輝
第2講座 特別 ゲスト 講座	ピンチに負けない「経営者力」とは ①上がり続ける集客コスト、②突然起きる離職連鎖、③時間がかかる管理職育成など、 立ち足る経営における3つの壁をどのように乗り越えてきたか。 体験談をもとに「経営者力」についてお話いただきます。  株式会社大建建設 代表取締役 高橋 秀彰 氏
第3講座	成功事例企業から学ぶ30億円ロードマップ 住宅・リフォーム会社が売上30億円を目指すにあたって、 今後成長が見込める住宅ビジネスモデルと、ロードマップの描き方について、 成功事例企業をもとにお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リーダー 阪口 和輝
第4講座	本日のまとめ 明日から取り組み始めることができるセミナーのポイントについて整理し、 お伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 ディレクター 井手 聡

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください
※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114356>
【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。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。



壮絶な逆境が、会社を、社長を強くする!

有力企業も必ず一度は 社員の採用・育成・定着で 大きな困難を経験している

東京会場
2024年
5月29日水
14:30~17:30
船井総合研究所 東京本社 (八重洲)

リフォーム

新築

不動産

ピンチに負けない 「経営者力」

立ち足る**「3つの壁」**を乗り越えよ!

1 上がり続ける集客コスト

2 突然起きる離職の連鎖

3 時間がかかる管理職育成

いくつものピンチを克服し
**年商12億・新潟トップクラスの
リフォーム会社へと成長させた
二代目社長が語る経営戦略!**

特別
ゲスト
講師

DAIKEN

株式会社大建建設

代表取締役 高橋 秀彰 氏

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai Soken

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

ピンチに負けない「経営者力」セミナー

お問い合わせNo. S114356

船井総研セミナー事務局

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。



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。 114356

成長企業 特別インタビュー

年商12億円 新潟トップクラス リフォーム会社の 経営者が語る「経営者力」

特別
ゲスト
登壇



DAIKEN

株式会社大建建設
代表取締役 高橋 秀彰 氏

成長企業の経営者に立ちはだかる3つの壁

① 上がり続ける集客コスト

② 突然起きる離職の連鎖

③ 時間がかかる管理職育成

このように悩んでいる経営者は多いのではないのでしょうか。

いくつものピンチを乗り越え、新潟トップクラスの企業へと成長させた二代目社長の高橋 秀彰氏にお話を伺いました。

ピンチに負けない「経営者力」とは・・・

【ダイケンの歴史】

- 1968 創業 (土木工事)
- 1989 現住所に本社移転
- 2002 新潟市優良工事表彰受賞 (2015年も受賞)
- 2003 リフォーム事業部発足
- 2004 高橋秀彰 代表取締役就任
- 2013 経営革新計画新潟県承認 (2018年も承認)
- 2015 新築事業本格開始
- 2016 浜谷町本店オープンと同時に不動産事業本格開始

2002 リブランド・CI一新
新潟県建設業新分野優良事業表彰
地域未来牽引企業 認定

2023 本社建て替え



History

伝統のその先へ。

高橋秀太郎（現会長）は、前身である土木建築会社の破綻を乗り越え、1968年に大建建設を創業。技術と組織力を高め、新潟を代表する建設会社へと育て上げた。

秀太郎の長男・秀彰は「土木は地球の医者」という父の言葉に運命的なロマンを感じ、大手ゼネコンを経て1998年に入社。

2003年、市場環境の変化により、大建建設は時代の波に飲み込まれ再び危機を迎える。2004年に経営を引き継いだ秀彰は、住宅リフォームを事業の軸とすべく、ひたすら仕事に魂を込める。

信頼し合える仲間とともに、地域に信頼を届けて20年。リフォームへの高い評価に加え、注文住宅、不動産も事業の柱に成長。

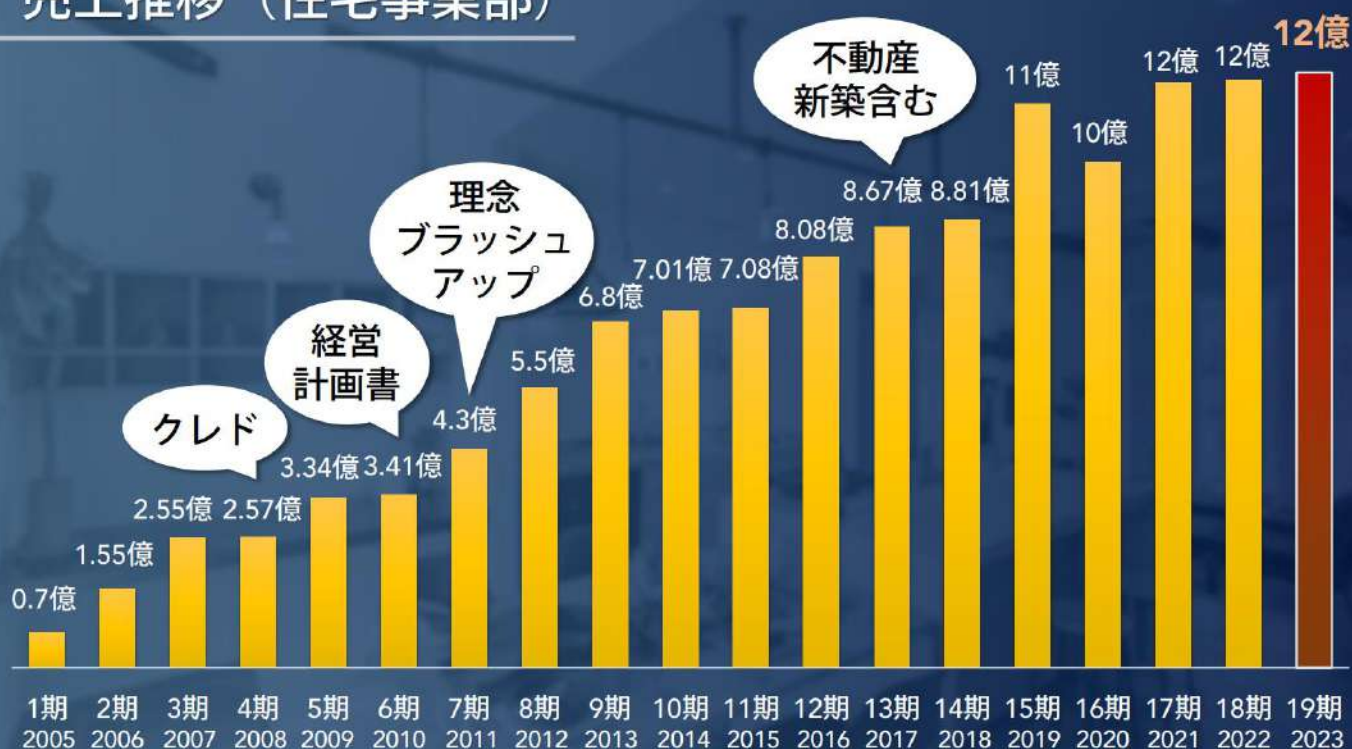
危機や苦難を進化へのハードルとして乗り越えていく強さと不屈の心意気、そして危機に瀕した会社を信じ支えてくれた地域への深い愛が、この55年間に培われた大建建設の伝統だ。

DAIKENは「ずっと暮らしたい新潟へ。」をミッションに掲げ、社員全員が同じ方向を目指し、伝統のその先へと歩み続ける。



【売上推移】

売上推移（住宅事業部）



①上がり続ける集客コスト

Q.なかなか集客ができず、集客コストが上がり続ける時代において、どのような考え方で集客に取り組まれていますか？

このような質問を投げかけてみると、高橋社長の口からは思いがけない言葉が返ってきた。

A.販促は、常に費用対効果で評価・判断する必要がある。集客コストの上昇そのものも課題だが、それ以上に気を付けているのは、ムダなコストを使わないこと。たとえば、短期間で多くの集客ができて、十分な営業活動ができずに失注ばかりしては意味がない。だから、集客過多だと判断すれば、たとえばイベントを「中止」することもある。

「もっと集客が取れるのであればイベントを開催すべきではないか？」と思うが、どうやらそうではないらしい。なぜ、そのような判断を行う必要があるのか聞いてみる。

[illegible]

「やめる」決断ができるのも経営者だけ

A.集客コストはかけていかなければならない。その上で、経営者は会社全体の経費を見ていかなければならない。とは言っても、経費はゼロにはできないので、適切に圧縮をしていく必要がある。

つまり「適切な経費圧縮」を行い、「集客コストを適正化する」ことが重要だと、高橋社長は言う。たとえば・・・

A.新潟で開催されるリフォームフェアに、毎年出展している。最初は入口近くに大きなブースを出していたが、そこまでコストをかける必要はないと判断し、思い切ってブースを縮小した。結局、成果は変わらなかった。このように「やめる」「縮小する」という決断できるのは社長だけである。



②突然起きる離職の連鎖

Q.社員が立て続けに離職してしまったことがあるそうですね。何が原因だったと思われますか？

A.2年ほど前に、支店長とその部下が離職した。組織がうまくまわっていると思っていたが、実は小さな「ほころび」が起きていた。それが大きなほころびになり、一気に表面化した。そんな出来事だった。

高橋社長は当時を振り返りながらそう話す。

Q.小さな「ほころび」とは、具体的にどのようなものだったのでしょうか？

A.「**小さなクレームの多発**」だ。担当者に**当事者意識**がなく、自分の仕事ではないと考える。**コミュニケーション不全**となり、問題があっても誰も何もせずに放置してしまう。それが大きなクレームへと発展し、組織が大きなダメージを受けた。

複数拠点で展開しているからこそ、見えづらい部分があると高橋社長は語る。

「会社は『教育機関』であるという意識」

Q.離職の連鎖を受けて、どのように改善に取り組んでこられたのですか？

A.会社のルールが守られているかを定点チェックすることが絶対に必要。任せすぎて、見ていなくて、こういうことが起きるのだから、それは経営者の責任。

さらに、高橋社長は続ける。

A.やはり、社員とは
一定以上の時間を共有
しなければならない。

理想の風土ができている
という実感を得るまで
は、経営者はそこに対
して努力しなければな

らない。ほころびが起きているときに、社長
が乗り込んで改善する。当然、社員からは反
発を受けるかもしれないが、若い社員をその
ように育成するのが経営者の役割だと考える。



③時間がかかる管理職育成

Q.どの企業でも課題に感じていることだと思いますが、管理職育成について同社が取り組まれていることを教えてください。

A.これは、業界の経営者仲間が集まる勉強会などでも必ず出てくるテーマ。当社ではこのたび、昇格人事を行った。2人の部長を専務と常務に、店長を部長に任命した。当然、部長になった人は「部長」を経験したことがない。だからこそ、**一緒に勉強しながら成長していこうという風土づくり**を意識している。

まずは役職を目指せる状態を作ってあげることが重要であるが、その上で風土づくりのために行っていることを高橋社長に聞いてみた。

A.会社が10億を超えた今も、可能な限り「オープnbック」。つまり、ガラス張りの経営を実行している。



↑ 管理職向け経営計画書

「一緒に勉強しながら成長する風土」

Q.具体的にはどのように風土づくりをされていますか？

A.期が始まる前に**幹部合宿**を行い、各事業部の戦略を、それぞれの部門責任者が考えるようにしている。それを幹部同士で共有する。**会社全体の5年後の目標と、そこに至るまでのプロセスをまとめ上げるのは、社長の役目。**



A.また、**管理職専用のグループチャット**を設けて、そこに、社長が本や雑誌、セミナーなどで勉強したことをアウトプット・共有するようにしている。



レポートをお読みいただいた方への特別なご案内



株式会社大建建設 高橋社長をお招きし
具体的な取り組み内容をご講演いただきます

ピンチに負けない 「経営者力」

東京
会場

2024年

5月29日(水)

JR「東京駅」八重洲口より徒歩1分
(株)船井総合研究所 東京本社
サステナグローススクエア TOKYOにて、
1日限りの開催！

お忙しい中、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
ここでご紹介した大建建設の取り組みは、高橋社長が取り組んで
こられたことのごく一部です。

特別ゲスト講師



株式会社 大建建設
代表取締役 高橋 秀彰 氏

今回、売上12億円・新潟トップクラスの
リフォーム会社に成長された経営者である
高橋社長をお招きし、よりリアルに、
具体的な取り組み内容をご教示いただきます。

いまピンチに陥っている経営者、これから
訪れるかもしれないピンチに対応できる力を
つけたいとお考えの経営者はぜひご参加くだ
さい。

高橋社長が船井総合研究所主催のセミナーに
ご登壇いただくのは初めてのこと。

この機会にぜひお越しください。

住宅・リフォームビジネスで先を行く経営者が、 成功例も失敗例もリアルに公開。 だから役立つ、おもしろい！

このレポートをお読みの経営者が聴きたい・知りたいのは、
「事例ベース」のお話だと思います。

そのため、**ゲストの高橋社長がご自身の経験に基づいてお話しされる内容は、皆様にとって、この上なく参考になるはずです。**

「また、どうせ、同じような中身のセミナーでしょ」
「コンサルの売り込みばかりじゃないの？」
「わざわざ1日かけて聴きに行くような内容かね」

…ひょっとしたら、そんな疑念をお持ちの経営者もいらっしゃるかもしれません。

しかし、**このセミナーは違うと、自信をもって断言できます。**

大建建設をはじめ、ピンチを克服されてきた会社から学んだことをベースに、コンサルタントが**「ピンチに負けない経営者力」を論理的に解説**させていただきます。

私たちは、このセミナーを通じて、皆様の会社の未来を創るきっかけをご提供したいと、強く願っています。

皆様のお越しを、心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所

阪口和輝