

100棟
ビルダーの
作り方!!

HMと差別化する
商品設定

地域No.1

現場監督一人当たり

24棟/年

設計デザインの作法

平準着工で
完工粗利

5%UP

経常利益率
12%モデル

競合排除で
契約率

35%

ブランドポジション
の作り方 in 2021全国大会

集客営業施工の
デジタルシフト

7%
エリアシェア

採用と極意
育成の意

日時 2021年12月7日(火) 13:30~16:45 受付13:00

場所:オンライン(見逃し配信有り)



絶対に潰さない経営システム
成長続ける3つの企業システム
株式会社コラボハウス 代表取締役
清家 修吾



年間260棟平準着工モデル
生産性と満足度の高い現場管理
株式会社コラボハウス 取締役現場管理責任者
田窪 寛



地域ビルダーにブランドを
地域に愛されるモデルハウス作法
株式会社FANFARE 代表取締役
梶原 清悟



経常利益率12%モデル
競争を卓越する7つの経営指標
イノマルコンサルティング 代表取締役
田代 大介

お問い合わせ

イノマルコンサルティング

〒150-0045 東京都渋谷区神泉町13-13 ヒルズ渋谷2F info@inomarketino.com

tel.03-4231-9201

電話受付時間/10:00~18:00(平日)

詳しくは
裏面を

2021年
全国大会

地域No1ブランドポジションの作り方

2021/12/07 (tue.)
13:30~16:45

1

13:30~14:30

株式会社コラボハウス
代表取締役

清家 修吾

今後10年間 絶対に潰れない経営

2021年コラボハウスの実験結果をお伝えします。成功した取り組み、失敗したこと、仕込んでいる戦略など、どんな市場環境でも継続的に成長続けている経営の背景とは?重要視している3つの経営システムも本邦初公開。



14:30~15:15

株式会社コラボハウス
取締役現場管理責任者

田窪 寛

年間260棟、平準着工率 100%の現場管理

2017年から2021年にコラボハウスの現場管理は進化を遂げました。現場管理のデジタルシフト、平準着工の導入、働き方改革、現場監督育成システムをお伝えします。現場監督1人当たり年間24棟を管理し、高いお客様満足度でご紹介が絶えない現場管理システムとは。

2

3

15:30~16:15

株式会社FANFARE 代表取締役

梶原 清悟

地域ビルダーのための ブランドコア

地域における住宅会社の存在意義とは何なのか?コーポレートアイデンティティ(CI)から強いブランドを生み出し続ける方法があります。地域に愛され、選ばれ続けるモデルハウスの開発順序と作法をお伝えします。差別化戦略の源泉をぜひご覧ください。



16:15~16:45

イノマルコンサルティング 代表取締役

田代 大介

経常利益率12% ビルダーの作り方

地域における絶対的な存在価値は、ポジショニングから始まります。CI、商品設計、マーケティング、セールス、デザイン、オペレーション、施工管理システム、組織制度まで一貫した経営システムが競争優位性を確立します。全国にある経常利益率12%モデルパターンを本邦初公開します。

4

お申込は今すぐ **FAX.03-6701-7629** オンライン参加5,000円/人

※お申込みの方に受講票を送付致します。(詳細スケジュール)

御社名		参加人数	名
ご住所			
代表参加者名		役職	
TEL		メールアドレス	