

ローコスト  
脱却で  
ブランドビルダー

2022年12月7日  
全国大会 2022  
100棟  
ビルダー  
の作り方

経常利益率15%  
ビルダーの  
作り方

分譲 × 注文  
シナジーの作り方

事業承継の  
成功手順  
(ルポハウス編)

100棟までと100棟からの  
経営戦略を大公開

愛媛県 No1 から四国、関西展開へ



株式会社コラボハウス  
代表取締役 清家修吾

1

分譲住宅と注文住宅  
事業シナジーの作り方

「事業承継」と分譲事業、注文事業の関係性



株式会社ルポハウス  
代表取締役 田中 彬博

2

経常利益率 15%  
ビルダー の作り方

卓越する7つの経営指標モデルとは



イノマルコンサルティング  
代表取締役 田代大介

3

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@inomarketing.com

tel.03-4231-9201

電話受付時間/10:00~18:00 (平日)

詳しくは  
裏面を

2022 年 12 月 7 日

全国大会 2022

# 100 棟ビルダーの 作り方

開催日 **2022 年 12 月 7 日 水** 14:00 ▶ 17:00

会 場 東京（オンライン同時開催）

参加費 会場参加：15,000 円 / 人 オンライン：10,000 円 / 人

※1 社 3 名までとさせていただきます

※エリア競合となる会社様のご参加はお断りさせていただきます

14:00~15:15

**100 棟までと 100 棟からの経営戦略**

株式会社コラボハウス 代表取締役 清家 修吾

2022 年コラボハウスの試行錯誤と成功事例をお伝えします。成功した取り組み、失敗したこと、これからの戦略などを大公開。100 棟ビルダーへの王道戦略と、100 棟からの王道戦略をコラボハウスの取り組みをベースにお伝えさせていただきます。

15:30~16:30

**ルポハウスに学ぶ注文住宅と不動産**

株式会社ルポハウス 代表取締役 田中 彬博

2015 年に立ち上げたルポハウスは設立 5 年で年間 100 棟ビルダーを実現。それまで分譲会社だった会社がどうやって注文住宅事業の立ち上げに成功したのか？注文住宅と分譲住宅のシナジー戦略はどのようなものか？今後のルポハウスの展開は？事業多角化と事業承継された代表の背景をお話いただきます。

16:30~17:00

**経常利益率 15% ビルダーの作り方**

イノマルコンサルティング 代表取締役 田代 大介

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。全国の経常利益率 10% を越える事例と経営指標マネジメント技法を公開します。

※内容・講師は一部変更になる可能性があります。



株式会社コラボハウス  
代表取締役

清家 修吾

愛媛県 No1 ビルダー「コラボハウス」の創業者。実績に裏付けられた独自の広告理論、設計経営手法、組織論を武器に全国各エリアに No1 企業を創出している。住宅会社の経営者兼経営コンサルという両視点から全国若手経営者の人望を集めている。

株式会社ルポハウス  
代表取締役

田中 彬博



滋賀県 100 棟ビルダー「ルポハウス」の代表取締役。株式会社タナカヤとして年間 100 棟ビルダーだったが、2015 年にルポハウスを立ち上げ注文住宅でも 100 棟ビルダーを実現。その後、タナカヤを事業承継し、分譲住宅、注文住宅、不動産とグループ全体を経営。注文住宅の立ち上げ、グループブランド経営、事業承継にも言及した 100 棟ビルダーノウハウをご紹介します。



イノマルコンサルティング  
代表取締役

田代 大介

業剤師の国家資格を持つ異色の経歴。全国 820 社以上の経営コンサルティングを実施する住宅業界専門コンサルティングファーム代表取締役。「100 棟ビルダーの作り方」、「経常利益 12% ビルダーの作り方」、「住宅会社の事業再建」を得意としている。

お申込は今すぐ

**FAX.03-6701-7629**

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		参加会場	東京会場 / オンライン