

「地域で勝ち残る工務店を目指す！」営業力向上セミナー 第2回目
～年商2億円で経常利益1千万円を持続できる経営手法を学ぶ～

一般社団法人東海木造住宅協会
営業力向上委員会委員長 森 幹治
(計1枚)

拝啓 貴社ますますご清栄の事とお慶び申し上げます。

さて、2019年10月に消費税が10%へ上がる可能性が出ている中、さらに人口減少に伴う新築着工数の減少などで、住宅業界は一段と冷え込む恐れがあります。この流れの中で、地域で勝ち残る工務店になるためには、様々な経営ノウハウを学び、身に付けることが重要になると考えられます。

そこで今年度、営業力向上委員会では、ヤベホーム株式会社 代表取締役社長 矢部 福德 氏をお招きし、年商2億円で経常利益1千万円を目指すためのノウハウを身に付けて頂くセミナーを開催します。

第2回目の参加をご希望の方は、下欄に必要事項をご記入の上、7月15日(土)までに FAX にてご返信、もしくは営業担当までお渡しください。多くのご参加をお待ちしております。

敬具

記

■日 時 7月19日(水) 13:00～16:00 予定 (12:30～受付)

＜今後の予定＞ 第3回目 10月18日(水) 13:00～16:00 予定
第4回目 12月20日(水) 13:00～16:00 予定

■会 場 後藤木材(株) 本店 3階会議室 (〒500-8447岐阜市大倉町12 TEL. 058-271-3000)

■講 師 ヤベホーム株式会社 代表取締役社長 矢部 福德 氏

社員6名の小さな工務店。創業以来28年間、借入金ゼロという安定経営を守ってきた。
社員1人あたり1億円の売り上げの少数精鋭の会社。「家族が幸せになっていただく家づくり」
を目指してきた結果、現状住宅ローン事故ゼロ、離婚もほぼゼロが自慢。
一番苦しかった2億円の壁を破るために身に着けたノウハウを実践し続けて今日に至る。

■参加費 無料

■対象者

- ・ 社長自身が営業している工務店
- ・ 年間棟数2桁を目指している工務店
- ・ 根本的に利益改善したい工務店 など

■内 容 ①見込み客の獲得、②受注の工夫、③利益をどう残すか、④協力業者体制
の4項目を主たる内容とし、経常利益1千万超えのノウハウを学ぶ

□■ 「地域で勝ち残る工務店を目指す！」営業力向上セミナー参加申込 ■□

参加をご希望の方は、必要事項をご記入の上、7月15日(土)までにFAXにてご返信、もしくは担当営業までお渡しください。

会社名		TEL			
参加者名		役職 (○を付けて下さい)	経営者・営業 その他()	年齢	歳
参加者名		役職 (○を付けて下さい)	経営者・営業 その他()	年齢	歳

FAX返信先：058-271-5630 (一般社団法人東海木造住宅協会事務局宛)

ご不明な点がございましたら、事務局までお問い合わせください。(TEL:058-271-3003)

以上