

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会



リーダー
石川 一平



サブリーダー
山本 剛史



サブリーダー
種戸 則文



サブリーダー
濱 大輔

開催要項 ※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

| | | |
|-----|-------|----------------|
| 第1回 | 2023年 | 9/25(月)・26(火) |
| 第2回 | 2023年 | 12/21(木)・22(金) |
| 第3回 | 2024年 | 1/25(木)・26(金) |
| 第4回 | 2024年 | 3/18(月)・19(火) |
| 第5回 | 2024年 | 5/23(木)・24(金) |
| 第6回 | 2024年 | 7/18(木)・19(金) |

参加概要 ※金額は全て税込表記です。

受講対象 住宅、リフォーム、建設、不動産、建築資材や住設のメーカー・商社、エネルギー関連など住まいと暮らしに関わる企業の経営者・経営幹部 など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し) **495,000円**

お申込みされた方以外の受講もOK!
例えば1・2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。

1名様追加料金(同一企業様)
1回 **66,000円** 全6回通し **429,000円**

※FCCF受講費を含みます。

ファーストコールカンパニーフォーラム2024
100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈
ファーストコールカンパニーフォーラム(FCCF)の詳細は、弊社ホームページをご参照ください。※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日・会費の40%(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日) ②第1回開催日以降・会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。 ※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。 ※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

お申込み

Web | タナベ 住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます! 携帯・スマホはこちらから

E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp | FAX | 03-6758-0074



FAX申込書 ※[FAX番号の入力誤り][0(ゼロ)発信機の0入力漏れ]にお気をつけください。 FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、上記番号まで送信してください。

| | | | | | | | |
|---|----------------------|--|---------------------------------|-------|---|---|---|
| 希望 | 該当するものにチェック☑をご記入ください | <input type="checkbox"/> お申込み | <input type="checkbox"/> お問い合わせ | お申込み日 | 年 | 月 | 日 |
| 会社名 | | | | | | | |
| ご住所 | 〒 | | | | | | |
| | TEL | | | | | | |
| | FAX | | | | | | |
| ご参加者 お一人目 | お役職 | | | | | | |
| | ご氏名 | <input type="checkbox"/> お申込者のご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。 | | | | | |
| | E-mail | | | | | | |
| ご参加者 お二人目 | お役職 | | | | | | |
| | ご氏名 | | | | | | |
| | E-mail | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 <input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。 | | ご請求先 | | | | | |
| 研究会規約に同意します <input type="checkbox"/> 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、☑をお入れください。 研究会規約▶ https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab/terms.html | | TEL | | | | | |
| | | FAX | | | | | |
| | | E-mail | | | | | |



住まいと暮らし ビジネス成長戦略研究会

テーマ

自社の持ち味を生かした個性化戦略で 地域ファーストコールカンパニーを目指す



本研究会のポイント

- 01** 中堅・中小企業の視察・講演の学びから、自社の課題解決のヒントに
- 02** 住宅・リフォーム・建築など住まいと暮らし業界に関わる新しい商品・サービスを知ることができる
- 03** ゲスト講師・会員同士で接点を持ち、新たなビジネスに繋げることができる

自社の持ち味を生かした個性化戦略で 地域ファーストコールカンパニーを目指す

日本国内においては、人口減少、新築着工数の減少など、住宅・リフォーム・建設・不動産をはじめとする

「住まいと暮らし業界」にとって厳しい未来が予測されます。

とはいえ、当業界は人間の生き方に関わる領域であり、無くなることはありません。

目先の課題は様々に挙げられますが、当研究会では、自社の魅力を最大化し、

本質的な価値を提供することで「顧客に選ばれる企業」で

あり続けるためのヒントを学びます。

今期のゲスト企業（一部抜粋）

特別視察決定 | セレンディクス株式会社



24時間で完成する家3Dプリンタ住宅。

高島屋の1棟限定330万円福袋、日経トレンディ2023年ヒット予想ベスト100ランキング入りなど、各種メディア出演・掲載でも話題の3Dプリンタ住宅。

コンクリート素材であるため耐久性も非常に高く、近未来的なデザイン性も目を引きま

す。また、遠隔施工・無人化施工など、建築の未来を切り開く可能性も秘めています。

その3Dプリンタ住宅を取り扱うセレンディクス株式会社様に今回ゲスト企業としてご登壇いただき、国内外から1,000件を超える購入希望・問い合わせが殺到している注目の“新しい住まい”を実際に目で見て、触れて、体感いただけます。

本研究会は多くの視察を取り入れています。 その他ゲストも続々ご紹介中!

- 住宅周辺事業を営む企業 ● 異業種企業から新しいビジネスモデルを展開する企業
- 人材採用・育成に秀でた企業 ● DX・WEB活用で業績好調の企業
- 地域特化・多角経営モデルに成功している企業 etc.

住まいと暮らし関連企業が抱える課題を解決するヒントを、講演・視察から与えてくれる、多数の企業をゲスト交渉中です。

詳細はWEBをご覧ください ▶ [タナベ 住まいと暮らし](#)

こんな方はぜひご参加ください

- 働き方カイカク、生産性向上に課題がある
- 人材採用・人材育成がうまくいっていない
- WEBによる営業活動ができていない、うまくいっていない
- DXをしたいが、何をすれば良いかわからない
- LTVを高めたい
- 高齢者に向けたビジネスを検討したい
- 中長期的な会社の方向性を決めたい
- 他社との差別化ができていない
- どのようにブランディングすべきか悩んでいる
- 価格競争に巻き込まれることが多くなった
- コストの増加分を、価格転嫁できていない
- 本業だけでなく、新たな事業の軸を検討したい
- 地域密着で、多角化を検討している

Voice — 参加者の声 —

Voice 01 ▶

各社の住宅品質に関するレベルが高まり、価格競争になることも多い中で、この研究会では自社に即採用できる差別化の方法を成功しているビルダーの経営者が講師として教えてくれます。大きな投資や開発ではなく、即実践できる内容を学べるのが非常にありがたいです。

住宅ビルダー 経営者



◀ Voice 02

講演だけではなく、現場視察で実際に確認できるのが良いです。施工現場で仕事ぶりを見れたり、オフィス視察で業績が良い企業の働き方を見れたりすることで、業績に関するだけでなく、人材育成や採用、生産性の高め方など、様々な経営課題を解決するヒントになっています。

建設業 経営幹部



Business Matching

ゲスト企業や参加企業との繋がり、新たなビジネスマッチングも実現します。

CASE 01

人材紹介会社 × 住宅ビルダー

講師であった人材紹介会社の「教育・紹介後サポート体制」に、感銘を受けた会員の住宅メーカーが、実際に人材紹介を受け採用を実施しました。

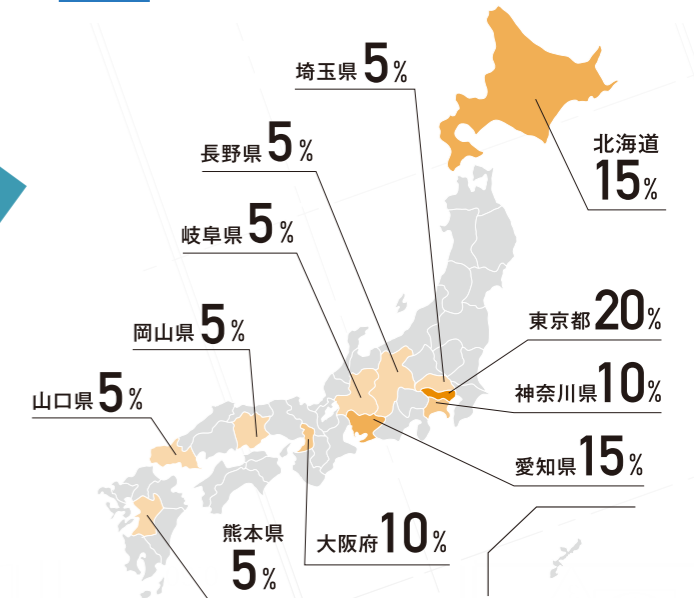
CASE 02

住設メーカー × 住宅ビルダー・リフォーム店

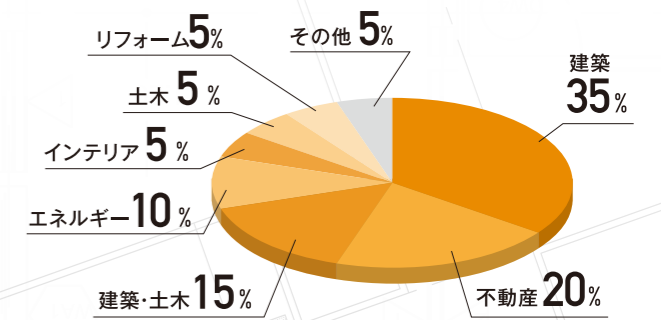
会員の住宅用設備メーカーの商品が、顧客ニーズと合致した会員の住宅ビルダー・リフォーム会社が、モデルハウスへの展示、また実際に販売を開始しました。

▶ 過去参加者の内訳

エリア



業種



▶ 住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会リーダー 石川 一平

大手リフォーム会社の営業部門にて活躍後、経営企画部門で経営全体の幅広い業務経験を積み、当社に入社。現場主義で成果を生み出すコンサルティングを信条とし、企業のビジョン実現を支援。数多くのコンサルティング経験を通じた事例をベースに、クライアント独自の攻めのビジネスモデル創りの推進を得意とする。特に、経営戦略を踏まえての組織全体への展開、現場への落とし込み・徹底を通じた成果を生み出す取り組みで、お客様から高い評価を得ている。また、業界全体の成長・発展に向けた、企業間のご縁づくりに注力しており、多くの企業間のマッチングを実現している。

