

2024年6月21日

【プレスリリース】

ご担当者様

株式会社家守り  
代表取締役 富永寿乃

ヤマダホールディングスグループ 株式会社家守り

## 株式会社家守り

### 「地域密着工務店のファンの作り方」セミナー開催

～これからの時代の生き残り方についてセミナーを開催します～

日本全国で住宅の検査・メンテナンスを行う株式会社家守り（本社：東京都千代田区、代表取締役：富永 寿乃、以下、家守り）は、2024年6月25日（火）に「地域密着工務店のファンの作り方」セミナーを開催します。

少子高齢化や度重なる値上げの影響で益々厳しくなっている住宅業界。そのような中でも景気に左右されずにコアなファンを獲得し、1年先2年先とお客様に着工の順番をお待ちいただき、家づくりを行う地域密着工務店様と、住宅経営支援のプロをお招きして開催される「地域密着工務店のファンの作り方」。このセミナーでは2名の講師をお招きし、2部構成、約3時間にわたり、完全予約制で開催、これからの時代を生き残っていくヒントが満載のセミナーになります。

講師：アーキデイトデザイン有限会社 代表取締役 出口 拓耶氏



1人目の講師としてアーキデイトデザイン有限会社（本社：愛知県名古屋市、以下、アーキデイトデザイン）の代表取締役、出口拓耶氏。アーキデイトデザインは愛知県名古屋市を中心にデザイン性の高い新築・リフォームを手掛けています。その高い品質と、顧客や協力業者へ寄り添った提案によって、広告宣伝費をかけず、なんと2年先まで受注が決まっています。また、多数メディアに注目され、全国の工務店が視察に来ています。家づくりや地域密着工務店としてのお客様との携わり方を講師としてレクチャーをされている会社です。

講師：株式会社 BENchmark 代表取締役 射場 由次氏



工務店支援として、講師をしていただく株式会社 BENchmark（本社：三重県四日市市、以下 BENchmark）の代表取締役 射場由次氏。BENchmark は中小企業の伴走者「エスコートランナー」として地域密着工務店を対象とした企業の経営、営業、マーケティングを支援しています。売上規模をどんどん増やす従来の経営手法ではなく、1年先、2年先まで受注が埋まっている状態で経営をする「ストック型経営」を提案しています。顧問数は50社限定としており、創業5年目にも関わらず新規顧問契約は3年先まで「待ち」の状態となっている経営支援会社です。工務店の完成見学会に営業補佐として年間90回以上立ち会っていることもあり、「日本一完成見学会に立っている男」として、多くの工務店様と関わっているからこそ分かる「売れている工務店」とそうでない工務店の違いをお話ししていただきます。

<株式会社家守り 会社概要>

本社：東京都千代田区外神田 6-5-4 偕楽ビル（外神田）5F

代表：代表取締役 富永 寿乃

問い合わせ先：03-6860-0087

WEB サイト：https://iemamori.co.jp

カスタマー向けサイト：https://iemamori.co.jp/well-being/

プレスリリースに関するお問い合わせ：経営企画室 石橋