

コロナ禍での工務店営業の実例紹介

一般社団法人神奈川県木造住宅協会

住宅業界では、新型コロナウイルスの影響により、受注棟数や売上の減少が避けられないなか、業務の効率化を図り現場の生産性を高めることで1棟あたりの利益を最大化することが喫緊の課題となっています。そこで、先日新建ハウジング「工務店テックセミナー」で講演された、かな協の関尾副会長が、かな協会員対象に特別セミナーを開催致します。

コロナ対策を踏まえたオンライン集客・接客なども含め、高いデザイン性と性能、自然な素材、外部との関係性など「工務店らしい家づくり」を貫くためにこそ、業務全体のテック化を実践している事例を紹介します。テック化の肝は、人や業務を“ぶつ切り”にせず連動させること。基幹システムのクラウド化により、営業から設計、積算、現場管理、アフター、付随する総務・経理までの流れを一元化、だれでもどこからでも情報共有できる仕組みについて解説します。

会員の社員の方でも参加できますので、是非、参加お願い致します。なお、新建ハウジングセミナーは参加費5000円でしたが、かな協会員は無料となります。

開催日：10月9日（金曜日）15：00～16：00

講師：一般社団法人神奈川県木造住宅協会 副会長 関尾英隆

あすなる建築工房 代表取締役

【プロフィール】

1969年兵庫県西宮市生まれ。東京工業大学大学院建築学修了後、1995年より日建設計に入社。10年間勤務した後、住宅建築への憧れから2005年に沖工務店（横浜市磯子区）に転職。3年間修業を経て、2008年自ら一級建築士事務所を開設。2009年沖代表の他界を機に、沖工務店と統合する形で、あすなる建築工房（神奈川県横浜市）を設立。現在、社員11名で年間新築8～9棟と大小リフォームを手がける。

