経営者様向け

経営デザイン塾

人々の暮らし方、働き方の変化とともに、庭まわりやアプローチなどのガーデンエクステリア市場、窓まわりやバルコニーなどのウォールエクステリア市場など、エクステリア市場の拡大が期待されています。
一方、施工技能者・営業職の人材不足や高齢化、競争力ある販促や収益構造の改革は喫緊の課題でもあります。
このような販工店経営者様の経営・成長へのお困りごとを『人材』・『集客』・『経営』・『設計』の４つの切り口から包括的にご支援し、エクステリア事業に特化した経営力アップ、付加価値提案による収益力アップへの活動をサポートする、それが「経営者様向け経営デザイン塾」です。
2021年度から第1期を開催し大変な好評を頂き、今回は来年第5期開催のご案内となります。

〇下請けから脱却したいがどうすればよいか
〇お客さまからの直接注文に対応できる体制にしたいがどうすればよいか
〇人材がいない、集まらない、社員が育たない、後継ぎがいない
〇ホームページからの集客ができない、集客方法がわからない
〇競合他社に勝てる設計力を磨きたいがどうすればよいか
〇経営状況はどうなのか、儲かる会社にしたい、会社を大きくしたい・・・

「人材」「集客」「経営」「設計」 4つの切り口からエクステリア事業に精通した講師が持続的成長をサポート

人　材 ～戦力ある人材育成方法～
・優秀営業マンのつくり方
・受注力のＵＰ
・繋がる営業

経　営 ～中長期的な安定した経営とは～
・マネージメント力の強化
・財務 法規知識習得と理解

山田 寛（やまだ　ひろし）氏
株式会社KAIUNKAN　代表取締役
パナソニックホームズ㈱CS担当執行役員、㈱ナテックス代表取締役社長を経て、
2013年に(株)ＫＡＩＵＮＫＡＮを設立。 現在もコンサルタントとして、建物と外構の一体設計に取り組むこと、経営基盤をしっかりさせることを重要視し、
建築会社に提唱している。少数精鋭の建設業向け経営塾も開催するなど活躍中。

集　客 ～消費者から選ばれる専門店へ～
・集客における自社課題の抽出
・顧客層エリア分析指針の享受

設　計 ～マネージング設計力を磨く～
・好感～信頼～内容～伝達形成 構築
・提案時のプレゼンテーションの強化

粟井 琢美（あわい　たくみ）氏
YKK AP株式会社 エクステリア本部 クリエイティブデザインLAB 統括部長
1989年 セキスイエクステリア入社。ザ シーズン事業企画参画
2003年 阪急モザイクモール屋上庭園プロジェクト。
2009年 RHS 英国チェルシーフラワーショウシルバーメダリスト。
2011年 三井ホーム入社 設計推進部 設計推進グループ長
2018年 株式会社ユニマットリック　執行役員 空間デザイン事業部 部長
2022年4月より現職。

５期生キックオフミーティングのご案内

開催日時　2026年1月23日（金）　14時00分～17時00分　オンライン
開催方法　（ZOOM）によるライブ配信
実施内容　経営デザイン塾実施概要説明
お申込みは右記のＱＲコードからお申込みください