

国土交通省地域木造住宅活性化推進事業「工務店セミナー」開催

株式会社マスイデア（本社：埼玉県八潮市）が国土交通省の地域木造住宅活性化推進事業に21・22年度連続で採択された「住宅生産者の経営改善および住宅購入者が安心できる完成保障のための積算システムおよびエスクローの普及」をテーマにした、工務店セミナーを開催します。株式会社マスイデアは、国土交通省の事業採択を受けて全国の地域工務店を活性化するため、中小工務店を対象に工務店セミナーを展開して、民事再生に追い込まれた会社を次々に再建しています。今回は主として首都圏の工務店を対象とした、セミナーを開催します。

■■背景■■

昨今では、地域の工務店活性化のための手法としては、地産地消による特色ある住宅づくりが奨励されています。しかし、工務店の経営改善と地域活性化のためには、工務店の抜本的な経営改善を行い、どんぶり勘定の赤字体質からの脱却が必要になります。本事業は、国土交通省が採択した事業として住宅生産者、住宅購入者、資材・工事業者が安心して家づくりができる環境を整えるために、まず工務店を再生しようという趣旨で行われます。

■■セミナー内容■■

・ Yahoo!不動産に学ぶ。今からでもインターネット時代における中小工務店の集客戦術を活用しない手はない。

・ 工務店が開発したことにより初めて可能になった、従来にない正確な積算システムの紹介。

・ 経営健全化の唯一の方法は、正確な積算によってのみ可能な、積算時の利益確定。

・ 利益の確保こそが経営、工務店経営を黒字化する方法。

・ 見積提出から引渡しまで、工程・出来高・工事状況のWEB公開・家暦データ自動作成他全て一元管理できる。

・ 第三者保証による完成保証・完成サポートの問題点を払拭し、他社を差別化できるエスクローシステムとは。

住宅購入者が安心できるのは、もはや完成保証ではない。

・ 大量購入・FCではできない、安い仕入れが可能になる仕組み。御社の仕入れは2割高いかもしれない。

■■講師■■

●株式会社益田建設 代表取締役 益田修一

地域の中核工務店として、33年間黒字経営。その手法は、新築住宅の契約時と完成時に想定利益の変動をなくすこと。しっかりした、予算計画に基づき利益を出す。それが安定した経営基盤をつくることになります。独自の設計から積算管理、現場管理まで一貫した新統合システムを紹介します。

●Yahoo不動産

日本最大のポータルサイト