



職人起業塾

お問い合わせ先

京阪神木造住宅協議会

〒669-2465 兵庫県篠山市栗栖野27-1 株式会社ナカムラ(内)
TEL.079-595-1515 / FAX.079-595-1516

<http://keihanshin-mokuzou.jp>



職人 起業塾

SHOKUNIN-KIGYOU-JYUKU



企業の未来は
現場で作る



SHOKUNIN KIGYOU-JYUKU

現在、地域に根ざしたモノづくりで住宅インフラを支えてきた中小工務店は
少子化による市場の縮小と大手住宅メーカーのリフォーム事業へのシフト、
マス媒体での広告の激化や異業種大手企業の参入などにより
非常に厳しい経営環境におかれています。

中小工務店が共通して抱える問題は

1、集客 2、収益 3、人材育成 4、職人不足 5、事業継承 に要約できます。

これらの問題を生み出したのはビジネスモデルの陳腐化あるいは欠陥です。

人と人の繋がりで仕事を受注していた地域の木工、工務店は

厳しい経営環境下で、工務店が不得手だった「セールス」のスキルを求められるようになりました。

その結果、元来の有益なビジネスモデルを見失い、深刻な人材不足を抱えています。

工務店の本業はモノづくりであり物売りではありません。

今こそ、私たち中小工務店はモノづくり企業として独自の強みを見直し、

本来あるべき姿に立ち返るべきではないでしょうか。

工務店が将来的な安定経営を見通し、自立循環するビジネスモデル構築に取り組むためには

20年前のように「人と人」の信頼関係の再構築によって

継続した受注ができる仕組みづくり=マーケティングの構築が必要です。

そして、その仕組み作りに必要不可欠なのが人材育成。

経営者だけでなく、職人、現場管理者、設計者が共に方向性、理論を共有しなければ

本当の顧客満足(=現場顧客満足)を勝ち取り、地域における存在感を取り戻すことはできません。

現場に携わる全ての「人」が経営者意識を持って働くために

まずは現場従事者が安心して働ける労働環境を整え、理論を学ぶ機会を持つべきだと考えます。

このようなマーケティング理論を顧客接点である現場従事者に落とし込み、

経営者と一体になって顧客からの信頼を積み重ね、次のビジネスチャンスを得られる

仕組みづくりを目指し、6ヶ月に渡る研修事業「職人起業塾」を立ち上げました。

工務店における問題・課題を従業員一人一人が自覚し、根本から解決する手法を学ぶ――。

そして、事業所一体となって厳しい経営環境に立ち向かい、増収増益を重ねて魅力ある職場を

築き上げることで業界全体の底上げを行うことができるはず。

事業所が無理なく取り組めるようにサポート体制も万全です。

「モノづくり人材育成助成金」をはじめとした各種助成制度の活用をサポートで

費用負担を軽減して無理なく事業所内で継続した人材育成ができると同時に

SNS等を駆使して他の参加企業との情報共有、毎月の社内での実践の振り返りを行う

アフターフォロー、無料で参加できるグループコーチング等の体制も整えています。

「企業は人なり」

顧客接点となる人を育て、未来への明るい展望を共に構築できることを切に祈っております。

※研修カリキュラム、募集要項、助成金事業の活用は別紙参照。

職人 起業塾

モノづくり企業の未来に光を
全ての職人に経営者感覚を

マーケティングマインド 6ヶ月講座

Marketing mind

対象者:職人、経営者、経営幹部、設計、営業、現場管理者

全14回、6ヶ月間で4分野の理論と実践するための
スキルを定着させる為の講座。

有償経営者は無償にてオブザーバー参加可。

- 1.マーケティングマインド
- 2.未来を描く創造力
- 3.問題を根本から解決する手法
- 4.顧客とのより良い関係を構築する接遇

職人のためのマーケティング基礎講座 Marketing Basic Course

対象者:職人、経営者、経営幹部、設計、営業、現場管理者

6時間構成の意識改革の為の基礎講座

不定期開催/有料セミナー

職人起業塾(京阪神木造住宅協議会定期研修会) Shokunin-kigyō-jyūku

対象者:職人、経営者、経営幹部、設計、営業、現場管理者

意識改革、ビジネスモデル構築、
マーケティング理論の実践

年四回開催

(3月、6月、9月、12月の
第2金曜日の午後、随時)

会員、無料グループコーチング



問題解決 OneonOne コーチング Problem-solving

対象者:職人、経営者、経営幹部、設計、営業、現場管理者

ビジネスモデル構築の問題解決に特化した

テーマを絞ったコーチング/有償

