News セミナー

JBNが全国大会

工務店組織として体制整備
「地域の住宅産業の中心に」

工務店約2500社が参加する一般社団法人JBN（東京都中央区、青木宏之会長）は11月15日、「JBN全国大会2012」を開催。会員工務店や支援企業など約300人が参加した。

JBNは10月に組織名を「工務店サポートセンター」から「JBN」に改め、定款も変更。当日はその周知徹底が行われたほか、青木会長も「JBNはただの工務店集団ではなく、名実ともに工務店による工務店のための全国組織になった。その自覚をもって、工務店が地域の住宅産業の中心となるよう、自発的に行動してほしい」とあいさつした。

今後は都道府県ごとに地域団体を立ち上げ、全国組織としての体制を強化していく。現在19団体が設立、当日は各県の代表に委任状を交付した。

今後工務店5000社の参加を目指す。

大会では河井英勝副会長が「JBN工務店憲章」を発表[囲み]。JBN工務店の使命と存在意義を確認した。また、来賓として、国土交通省住宅局の橋本公博審議官と林野庁木材産業課の渕上和之課長が祝辞を述べた。2013年の全国大会は10月24日、広島で開催する。

JBNでは新しい取り組みとして、11月14日～16日に開催されたジャパンホーム&ビルディングショーの特設ブース内で「JBNベンチマーキングセミナーwith新建ハウジング」を開催した。企画・運営は会員工務店の若手経営者からなる「次世代の会」。新建ハウジングも協力した。

会員工務店だけでなく一般の工務店にも先端的な取り組みをベンチマーキングしてもらうこと、それによって工務店力の底上げと工務店の連携につなげることが狙い。当日は次世代の会のメンバー10人が自社の取り組みについて1時間講演。工務店を中心に3日間で700人超が参加した。

JBN工務店憲章

1 「日本の木で、日本の匠で、日本の家」を造ります
2 「長期にわたって住み続けられる、資産となる住宅」を造ります
3 「日本の家をしっかりと守り、維持」していきます
4 「環境品質を高め、環境負荷を低減する住宅」を造ります
5 「技術者および技能者の育成」に努め、「お客様の信頼を得て、末永く日本の家造り」に貢献します
6 「次世代を担う者達が、自信と誇りを持って取り組み、家守として尊敬される業界となること」を目指します
7 安心・安全で豊かな住生活を支える業界団体として、政策への協力、提言を積極的に行います

「次世代の会」がセミナー

ジャパンホーム&ビルディングショーで開催されたセミナー「JBNベンチマーキングセミナーwith新建ハウジング」

ネクストビルダーズがフォーラムで提案

11月22日、東京国際フォーラムで開催した情報交換会「ネクストビルダーズフォーラム」。約100人が参加

「ファンづくり」で市場縮小に対応

「ネクストビルダーズ」を運営するリビルドと新建ハウジングは11月22日、東京国際フォーラムで工務店経営者を対象とした情報交換会「ネクストビルダーズフォーラム」を開催した。

今回が第4回。主催者を代表して真崎健氏（ネクストビルダーズ代表、エスティナ本部代表）は、地域工務店の強みである顧客との関係性に着目し、ファンづくり戦略を提案したいと冒頭であいさつ。個性的なライフスタイル提案で顧客を増やす「カリフォルニア工務店」（柵出版社）の岩切剣一郎氏や、ITを使った顧客との関係づくりで効率的な経営を実践するアンビエントホーム代表の藤本修氏といった、ファン化を売上に結び付けている実践者を講師に招き、その手法の一部を共有した。当日は工務店経営者を中心に約100人が参加した。

雑貨事業が有効な手法に

カリフォルニア工務店の岩切氏は、自分の見え方も含め、住宅だけでなく顧客に対するアピールの仕方にも一貫したスタイルを持つことの大切さを訴えた。同時にメディアを使ってそのスタイルを広め、自分たちのスタイルを知ってもらうよう努力することの重要性も強調。月間アクセス数が10万という自身のブログでも、自分らしさを伝えることをいつも意識していると話した。

アンビエントホームの藤本氏は、一度接点をもったオーナーとの関係を継続できることが工務店の強みとしたうえで、ファン化を促す取り組みについて説明。市場が縮小する時代に、新規客との接点をつくるよりも、既存顧客との接点維持のほうがコスト面からも有利とし、一生涯の付き合いで価値を高めていくビジネスへの路線転換を主張した。

ネクストビルダーズの真崎氏は、こうしたファン化の取り組みの一つとして雑貨事業を提案。住宅ビジネスとの親和性を強調した。雑貨事業のリスクである店舗家賃や不良在庫などが、住宅事業のモデルハウスの活用やイベントでのプレゼント利用で回避でき、定期的な接点づくりにも有効とし、同社が展開するガーデンエクステリアや「集客村＝ビレッジ戦略」との相性の良さもアピールした。

最後のセッションでは、各グループで対話するワークショップを実施。当日の講演を踏まえ、今後に向けた経営方針などについて意見交換を行った。

満員により参加できなかった人もでたため、講演内容を収録した無料ダイジェストレポートを次のホームページから受け付けている。

http://seminar.nextbuilders.net/report.html