【経営者・幹部社員向け】

強い会社になるための
経営戦略 -工務店編-

【日時】
2020年 3月 26日 （木）（12：30～受付）

第1部 13：00～16：00 －基本編－

第2部 16：00～18：00 －応用編－

【会場】
リクシル京都ショールーム
京都府京都市中京区御池通両替町上ル龍池町４４８－１

【参加費】
セミナー 会員無料・会員外3,000円 先着順30名様
※会員は1社3名様まで（4名様以降は3,000円）
懇親会 5,000円（会費制）

【講師】吉田 登志幸 氏
（有）オストコーポレーション北関東代表
（一社）日本エネルギーパス協会理事等

会場ＭＡＰ

- ●大手ハウスメーカーZEH2020年待たずに標準化！
- ●新築着工数40万戸激減への対応は？
- ●少子高齢化時代、どう提案するか？
- ●中小工務店の勝ち残りへの道筋とは？！

この激動の住宅業界をいかに生き残っていくのか？
今回は、今いちど工務店経営の“考え方”について学びます。まずは世界・日本情勢、住宅業界の現状を大きく捉え、現実を踏まえた上で最大の武器を身につけることが必要です。
『自然素材』と『温熱環境』の分野に明るい吉田さんをお招きし、ブランド確立の重要5箇条、基本仕様を決定するための優先順位など、理論的に経営戦略を企てる具体的な手法をお話いただきます。
新築年間30棟未満の中小工務店経営者・経営幹部の方々のためのセミナーです。

講師：吉田 登志幸氏
有限会社オストコーポレーション北関東
木製三層サッシと自然素材を取扱い販売する一方、省エネ・環境対策への精力的な取組みと行動力が、建設業界はもとより、他の分野でも人々を惹きつけ、確実にその輪を広げている。

所属：一社）日本エネルギーパス協会理事、一社）Forward to 1985 energy life 理事、
一社）クラブヴォーバン監事 他

申込方法は裏面をご覧ください☞

－ 主催 － 京都 木の家ネットワーク

お申し込み

FAX　075-255-3651

MAIL：nagashima@hakko-gr.co.jp

強い会社になるための「経営戦略」

1．お申し込み方法

下記必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにて事務局までご提出をお願い致します。

会社名							
役職名				役職名			
参加者名①				参加者名②			
プログラム 出欠	第１部 出席・（遅参）	第２部 出席・欠席	懇親会 出席・欠席	プログラム 出欠	第１部 出席・（遅参）	第２部 出席・欠席	懇親会 出席・欠席
連絡先	（担当者名）			TEL・携帯			
Eメール	@						
イベントを知ったきっかけ	HP ・ Facebook ・ 知人紹介（　　）・ 事務局による案内 ・ その他（　　）						

※3名様以上で申込されます場合は、空欄スペースにご記入ください。
※第2部からの参加はできません。必ず第1部よりご参加ください。

2．ご精算方法

下記口座まで事前に参加費、懇親会費をお振込みお願い致します。

お振込み確認でき次第、受付完了となります。また、振込手数料は各自ご負担お願い致します。

※先着順30名様限定･事前申込制　期日：3月19日（木）まで
（定員に達し次第、受付終了致します。万が一、参加費お振込みして頂いた場合は返金させて頂きますのでご了承願います。）
※申込締切期日よりキャンセル料全額かかります。

振込先	京都銀行		
支店名	近江八幡支店	口座番号	1120481
預金種別	普通	口座名	京都木の家ネットワーク

京都 木の家ネットワーク

お問合せ先：事務局　担当：永島
TEL：075-255-3650　FAX：075-255-3651　MAIL：nagashima@hakko-gr.co.jp