



報道関係者各位

2015年3月12日

有限会社 e 売るしくみ研究所

【開催報告】満員御礼！全国工務店経営者約80名の96.0%から好評を得ました。

メディア、工務店、ホームページ制作、3分野の住宅業界スペシャリストがリアルな情報をお届けする  
～『工務店経営者様限定 営業戦略セミナー』3月10日（火）東京都千代田区～

全国の工務店300社以上のホームページ制作を手がけてきた有限会社e売るしくみ研究所くいーうるしくみけんきゅうしょ（所在地：千葉県市川市／代表取締役：山本直人 <http://www.e-uru.biz/>）は新建新聞社（所在地：長野県長野市／代表取締役：三浦祐成 <http://www.shinkenpress.co.jp/>）、株式会社小沢工務店（所在地：千葉県茂原市／代表取締役：小沢恒夫 <http://www.ozakou.com/>）と合同で、工務店経営者限定の営業戦略セミナーを開催いたしました。全国より約80名の工務店経営者様がご参加くださいり、参加者の96.0%から「良かった」とのご評価をいただきました。ここに、開催内容につきまして、ご報告申し上げます。

記

## 1. プログラム概要

タイトル：『2015年工務店成長戦略会議』

第一部：「成長している工務店の営業戦略」

（新建新聞社 代表取締役 三浦祐成）

第二部：「年10棟を超える営業組織の作り方」

（株式会社小沢工務店 代表取締役 小沢恒夫）

第三部：「ネット集客で確実に年3棟以上を受注する」

（有限会社 e 売るしくみ研究所 代表取締役 山本直人）

セミナー詳細ページ：<http://www.euru-seminar.com/>



### 1. 成長している工務店の営業戦略

地域に根ざした工務店を応援する住宅専門誌「新建ハウジング」の編集長であり、新建新聞社の代表取締役も務める三浦祐成（みうら ゆうせい）氏が講師を担当。先進的な経営を行う工務店や日本の住宅問題を真面目に丁寧に取材してきた経験を元に、事例を交えながら、成長したい工務店が2015年に準備すべきことをお話をいただきました。



## 2. 年 10 棟を超える営業組織の作り方

千葉県茂原市で創業 54 年を迎える小沢工務店の代表取締役、小沢恒夫（おざわつねお）氏が担当。年数等しか新築を受注できなかった工務店を一代で毎年 10 棟以上完工させる工務店に成長させた経験を踏まえ、営業組織の作り方等、小沢工務店で実際に行われている取り組みをご紹介くださいました。



## 3. ネット集客で確実に年 3 棟以上を受注する

全国の工務店 300 社以上のホームページ制作を手がけ、インターネットを使った集客を支援してきた有限会社 e 売るしくみ研究所 代表取締役 山本が、ホームページ集客で年 3 棟の受注を得るために必要なことを、実際のデータを用いてご説明いたしました。



## 2. セミナー評価

5 段階\*でセミナー内容をご評価いただいたところ、全講義の評価平均点は 4.7 でした。また、96.0%の参加者がセミナー内容を「まあ、良かった」または「良かった」と評価くださいました。

\*5: 良かった、4: まあ、良かった、3: ふつう、2: あまり、良くない、1: 良くない

## 3. セミナー参加者の声

- ・大変勉強になりました。小沢工務店様のように実体験の話が聞けたのは大変有意義でした。  
是非定期的な開催を継続頂ければと思います。
- ・大変参考になる話ばかりでした。今回初めて三浦社長の話を聞きましたが、知識に裏付けられた興味深い話だと思いました。
- ・消費税 10%後、オリンピック後、生き残れるかどうか！がんばります！

## 4. セミナー詳細

- ・日時：2015 年 3 月 10 日（火） 13:00～17:30（12:30 開場、セミナー終了後懇親会実施）
- ・会場：UDX ギャラリーネクスト（東京都千代田区外神田 4-14-1）
- ・費用：お一人様 7,000 円（税込）※事前予約：5,400 円（税込）

## 5. 本件に関するお問い合わせ先

有限会社 e 売るしくみ研究所

〒272-0021 千葉県市川市八幡 2-6-17 地引ビル 2 階

E-mail : [info@e-uru.jp](mailto:info@e-uru.jp)

電話 : 047-302-8500 ※営業時間外は留守番電話で受付

FAX : 047-302-8501

営業時間 : 9 時 30 分～18 時 30 分 土日祝祭日休み

## 6. 有限会社 e 売るしくみ研究所について

有限会社 e 売るしくみ研究所は 2004 年の設立以来、「インターネットを使って顧客の集客を支援する」ことをミッションとし、ホームページ制作を中心とするサービスを展開してまいりました。全国 300 社以上の工務店ホームページ制作を請け負い、2011 年からは株式会社 LIXIL 様のフランチャイズチェーンであるマドリエ様のポータルサイト (iecoco ネット (いえここねっと) <http://www.iecoco.jp/>) の構築・運営に携わり、全国約 400 社の工務店、約 160 社のマドリエ運営会社の情報発信を支えて参りました。

また、創業当時から 「家庭との調和を図りながら仕事をする」という経営理念の元、小さな子供がいる主婦を積極的に採用しており、現在、二人目の産休・育休取得予定者が勤務中です。市川市から子どもや子育て家庭にやさしい企業として『いちかわ子育て企業』の認定を受けております。

(<http://www.city.ichikawa.lg.jp/chi01/1111000042.html>)

会社名 有限会社 e 売るしくみ研究所 (いーうるしくみけんきゅうしょ)

代表者 代表取締役社長 山本 直人 所在地 千葉県市川市八幡 2-6-17 地引ビル 2 階

設立 2004 年 2 月 3 日 事業 インターネットを使った集客支援サービス、コンサルティング

資本金 3,000,000 円 URL <http://www.e-uru.biz/>

従業員数 19 名

以上

【お問合せ先】 有限会社 e 売るしくみ研究所 E-mail: [info@e-uru.jp](mailto:info@e-uru.jp)