

# 第21回



# JGBA会員オンライン勉強会

## 2025年 7月31日(木) 13:00~13:40

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB  
お申込みは  
こちら▶▶



## 駒商の最新SNS戦略マップを大公開! ファンコミュニティの作り方



### 駒商株式会社 セミナーテーマ



駒商株式会社  
代表取締役  
駒走 宜久

- 1 新・ファンマーケティング戦略
- 2 新戦略“ライブコマース”!
- 3 今後のビジョン



略歴

高校を卒業し入った会社を 21 歳で退職し、ハンドボールの留学のためにドイツに単身留学。帰国後、24 歳から設備会社で働き、28 歳の時に働きながら大阪工業大学の夜間に建築を学びに通うことになる。元々「30 歳からは定職を持ってしっかりやろう」と決めていたため、武器にできる建築で 2006 年に駒商を創業し現在に至る。

### 参加対象

経営者

役職

マーケティング担当者

### 当セミナーにお勧めの方

集客にお困りの経営者様

WEB集客でうまくいかなかった経験のある方

SNS マーケティングにご興味のある方



# 第21回



# JGBA会員オンライン勉強会

## 2025年7月31日(木) 13:40~14:20

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB  
お申込みは  
こちら▶▶



### 成約率が変わる!

## 『住宅特化型VR』活用法



### セミナーテーマ



株式会社スペースリー  
取締役 COO  
中嶋 雅宏

- 1 集客力、成約率をアップするコンテンツ
- 2 スマートに単価アップを提案する
- 3 お客様の興味関心をつかむ



略歴

東京大学卒業後、2003年 三井住友銀行入行、2006年からのBNPパリバ証券を経て2016年にスペースリーの立ち上げに参画。Spacelyの営業マーケティング部門、カスタマーサクセス部門を担当。

参加対象 **経営者** **役員** **営業担当** **マーケティング担当者**

### 当セミナーにお勧めの方

集客力や成約率を上げるためのコンテンツを用意するのに苦労している

3D CAD (ウォークインホーム アーキトレンド ALTA など)を導入しているが、フル活用できていない

施主様との打ち合わせ時間を効率化したい

### 当セミナーで学べる事

3D CAD コンテンツを活用した成約率 UP / 打ち合わせ効率化

VR モデルハウスを活用した接客の成功事例

VR コンテンツからルームツアーも簡単10分で作成



# 第21回



# JGBA会員オンライン勉強会

2025年 **7月31日** 木 14:20~15:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB  
お申込みは  
こちら▶▶



## 住宅の付加価値、どこで差をつける？ 無人配送・ドローン・収納の共創戦略

住宅デバイス共創機構

セミナーテーマ



住宅デバイス共創機構設立準備室  
室長  
**内藤 玄造**

- 1 そのままで勝てるわけがない——  
工務店が大手を出し抜く“住宅デバイス戦略”
- 2 ドローン配送、ロボット床下収納…  
工務店だからこそ提案できる“未来の当たり前”
- 3 お金も時間もかけずに始める、住宅デバイス導入のリアル

略  
歴

ファナックの研究開発部署にて設計から量産までの業務に従事。その後、医療・ドローンベンチャーにて技術開発を担当。ドローンベンチャーでは日本最多のドローン物流に従事。機体の開発及び、配送サービスの立ち上げを指揮。2024年、住宅デバイス共創機構設立準備室の立ち上げに伴い室長に就任。趣味は三味線。

参加対象

すべての方



当セミナーにお勧めの方

- 新築住宅の商品企画において差別化を図りたい方
- 無人配送やIoT化への対応を模索している設計・技術担当者の方
- 新たな提案価値で営業力を強化したい住宅営業部門の方

