

第27回



JGBA会員オンライン勉強会

2026 年 **1月14日** 水 13:00~13:30

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



点検コスト40%削減!? シロアリ保証を武器にする最強メソッド
～定期点検を収益確保のチャンスにつなげるセット提案術～

BSB

セミナーテーマ



株式会社BSBリレーションズ
代表取締役
植田 正男

- 1 シロアリ保証の現状と、点検時の確認項目について
- 2 床下確認時に発見できる問題
- 3 シロアリ工事とのセット商材の実例

略
歴

地方銀行にて融資・外国為替・資産運用等の営業を約10年経験。
害虫駆除会社へ転職し、約7年間シロアリ工事や小動物対策、建物メンテ
ナンス事業を経験。2025年に独立・創業。ハウスメーカー様、工務店様の
アフター部門と連携し、定期点検・メンテナンス施工の対応を行っている。
施工ネットワークは関東から九州まで展開。

参加対象

経営者

役員

営業担当

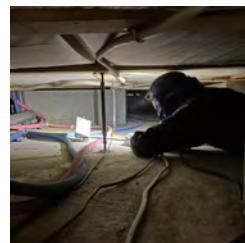
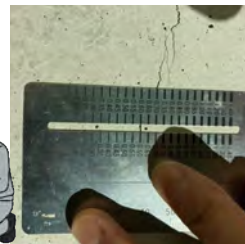
アフター担当

当セミナーにお勧めの方

シロアリ保証の延長工事の受注率が低い、...

定期点検の担当者が足りない、...

メンテナンス工事の収益向上を図りたい、...



第27回



JGBA会員オンライン勉強会

2026 年 1月14日 水 13:30~14:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



300億を生み出した“人と組織の成長戦略” ——成功するリーダーの5STEPと建築・不動産の実践事例——

LIVE Doctor® セミナーテーマ



LIVE Doctor 株式会社
代表取締役社長
小暮 雄一郎

- 1 離職率・育成課題を解消する「行動変容型マネジメント」とは？
- 2 高業績チームが必ず実践している“成功するリーダーの5STEP”
- 3 建築・不動産企業の売上成長を支える“信頼と行動の仕組み化”の作り方

略
歴

(建築・不動産向けに最適化／社長としての威厳を強化) 住宅・不動産業界で全国トップ営業、最速 100 棟販売、年間 78 億円売上など圧倒的実績を持つ。新規事業を牽引し 300 億規模の事業成長に貢献。現在は LIVE Doctor 代表として、離職防止・リーダー育成・行動変容支援を通じ、建築・不動産企業の組織力強化と業績向上を実現している。

参加対象

経営者

役員

支店長／店長

営業マネージャー

現場監督／施工管理責任者

営業担当者(新人～中堅)

人材育成・組織開発担当者

当セミナーにお勧めの方

新人が育たず、離職や戦力化の遅れに悩んでいる企業様

店長・管理職の“指導力・lonl 力”を強化したい方

売上の波をなくし、行動とコミュニケーションを仕組み化したい方



第27回



JGBA会員オンライン勉強会

2026 年 **1月14日** 水 14:00~14:30

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



参加者の約90%が理解できたと答えた
法改正対応 今からでも遅くない! 壁量計算を覚えよう!

株式会社 コンピュータシステム研究所 セミナーテーマ



株式会社コンピュータシステム研究所
建築事業部 営業企画課 課長代理
宍戸 延浩

- 1 法改正を踏まえた構造検討の種類と方法
- 2 必要壁量とは?
- 3 存在壁量の求め方

略
歴

住宅性能評価、長期優良住宅等の申請サポートの事業及び日本で最も歴史のある木造建築物構造計算ソフト「KIZUKURI」、その後住宅営業支援システム「ALTA Revolution」の営業担当を経て、現在は営業企画として工務店・ビルダーの構造検討の研修やセミナー等で法改正や省エネ、構造に関する情報を発信している。

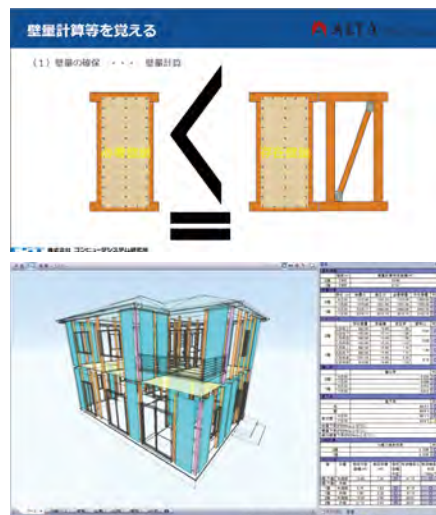
参加対象 **経営者** **役員** **営業担当** **マーケティング担当** **設計工務担当**

当セミナーにお勧めの方

壁量計算はなんとなくわかるけど、きちんと理解したい方

いつもCADまかせでなので理屈を把握したい方

お施主様に説得力のある構造を踏まえた
プランニングができるようになりたい方



第27回



JGBA会員オンライン勉強会

2026 年 **1月14日** 水 14:30~15:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



AIで工務店経営はここまで変わる! 事業拡大の最新戦略を公開

 **Iris** COMTEC-CREVA **HOLDINGS** セミナーテーマ



株式会社イリスホールディングス
代表取締役
原田 光治

- 1 AIで競合調査を行い差別化を図る方法
- 2 AIを活用した新たな顧客開発法の事例
- 3 CADを使用しないAIによる
外観デザイン活用法

略
歴

会社設立から31年「事業を創る会社」という理念に基づきITを中心に建築事業・アパレル事業など多角経営を行ってきています。その他印刷会社のネットワーク、工務店のネットワークを形成し新たな協業ビジネスを展開しており、印刷ネットワークでは1800億の市場を形成している。



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

当セミナーにお勧めの方

オンラインで名簿が獲得できても
面談できないと思案されている方

年々契約率が下がり紹介客も激減している
理由を知りたい方

現在売れている工務店が行っている
AI対応の具体的事例を知りたい方



あなたの理想の住まいをAIがデザイン!

デザイナー
AI DESIGNER

間取りを選択して簡単なアンケートに回答するだけ。

