

第30回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **4月9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▶▶



紹介が増えるプロセス営業と 相続マーケット攻略

 Design Life
- 株式会社デザインライフ -

セミナーテーマ



株式会社デザインライフ
代表取締役
杉村 洋介

- 1 【脱・プッシュ型営業】 売り込みが価格競争を生む理由と視点の転換
- 2 売り込まずに成約と紹介を生み出す「プロセス営業」の構築
- 3 「相続相談」を入り口にする最強の集客戦略

略
歴

岡山・広島・東京の3拠点で活動。相続のプロ全国組織化を目指し、FC「DL-CONSULTANT」本部運営および「DL式養成講座」で全国のコンサルタントを育成。年間500件超の実務に基づくプロセス営業手法を住宅・不動産業界へ提供し高い評価を得る。著書『相続コンサルタントになって、たちまち年収1000万円を突破する方法』。

参加対象 **経営者** **役員** **営業責任者** **営業担当者**

当セミナーにお勧めの方

現状維持の壁を突き破り
事業を次のステージへ押し上げたい経営者の方

万年人手不足から脱却し
優秀な人材が自然と集まる組織を作りたい

集客の不安をゼロに
安定的に「反響」を獲得する仕組みが欲しい方



第30回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **4月9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▶▶



選ばれる工務店になるための “気密”の話

セミナーテーマ



一般社団法人日本気密測定協会
理事
五十嵐 広己

- 1 20年後の経年劣化を見据えた『0.7±0.2』の気密施工の核心
- 2 計画換気を100%機能させ、資産価値を守り抜く『気密の再定義』
- 3 気密部位別施工の致命的ポイント

略
歴

富山県生まれ。一般社団法人日本気密測定協会の運営や「気密革命」の展開を通じ、全国のビルダーへ技術支援を行う。「C値 0.7±0.2」の実装と、住宅の長寿命化を軸とした経営・施工の構造的改善を推進している。

参加対象

経営者

役員

設計・工務担当

営業担当

現場監督

当セミナーにお勧めの方

「C値 1.0」はクリアしているが、経年劣化や計画換気の不備による将来的なクレーム（結露・カビ等）を確実に防ぎたい方。

職人による品質のバラツキを無くし、工法（シート・ボード・ウレタン）ごとの核心的なポイントを整理・徹底したい方。

お施主様をファンにし、紹介受注が生まれる仕組みを作っていきたい方。



第30回



JGBA会員オンライン勉強会

2026年 **4月9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▶▶



来場単価 **10,000円!** “反響獲得型 SNS 戦略”!

場次

GENJI Co.,Ltd.



株式会社現次
代表取締役
遠藤 駿斗

セミナーテーマ

- 1 フォロワー数に依存しない“反響獲得型 SNS 設計”
- 2 再生数が伸びても来場が増えない理由
- 3 来場に直結するアカウント設計

略
歴

2024年10月株式会社現次を創業。2期目にして50社以上の住宅関連企業を支援。フォロワー数や再生数に依存しない“反響獲得型 SNS 運用”を強みに、来場単価10,000円以下を実現する集客モデルを構築。住宅業界の集客課題解決に特化した事業を展開。

参加対象

経営者

役員

マーケティング責任者

広告戦略担当者

当セミナーにお勧めの方

SNSを外注しているが
思ったほど来場につながらない

フォロワーや再生数は増えているのに
売上に直結しない

広告費はかけているが
来場単価が高止まりしている



株式会社現次
反響獲得型運用サービス
顧客導入事例資料
Instagram 広告運用 集客改善
累計50社 ★No.1

株式会社現次
SERVICE GUIDE Instagram × 広告 × 集客改善
株式会社現次
反響獲得型運用サービス資料
住宅業界特化の集客ノウハウを活用し
貴社の「見込み客獲得数」を最大化します

