

ダイテック × リブ・コンサルティング × 建築知識ビルダース

足腰の強い工務店になろう!

3人のスゴ腕社長の “テコ入れ”に学ぶ 安定利益のための会社づくり

財務の意識が劇的に変わる!

「予実管理」を通じた 決算の見える化

柴木材店 柴 修一郎氏

「工務店経営は、売上、すなわち利益の先行管理が大切」と言われても、財務の分野に苦手意識がある。そんな工務店経営者もいるのではないのでしょうか。数字をつかんで決算予測をするために、「予算」と「実績」の管理が大切な理由と具体的な予実管理の方法を押さえましょう。元銀行員の経験を活かし、予実管理に「テコ入れ」し、安定的に業績を伸ばし続けている茨城の工務店柴木材店の柴社長に話を聞きます。

社長が未来に集中できる!

工務店の 「裁量労働制」

エバーフィールド 久原 英司氏

社長主体の営業から、会社主体の営業へ。自分が未来を向いて経営するため、3年前から組織改革に着手したという熊本の工務店エバーフィールドの久原社長。邸別に担当をワンストップ(営業・設計・管理)にし、裁量労働制(時間ではなく、成果に対して給料を払う仕組み)を取り入れたといいます。コロナ禍を経て、その成果が出始めている昨今。久原社長が行った「テコ入れ」について話を聞きます。

新築工務店のこれから!

「リノベ事業」の 始め方

ひだまりほーむ 石橋 常行氏

新築工務店だからできるリノベーション事業。岐阜で注文住宅を年間50棟手がけるひだまりほーむの代表石橋さん。2019年にウディライフを設立し、平均単価2,000万のフルリノベーションを提案しています。リノベーション事業を本格的に始めるときに押えておきたい既存のリフォーム会社との差別化と、解体後の変更があり粗利コントロールが難しいリノベーションの財務管理の勘所について話を聞きます。

三者三様
「地域密着の正攻法」座談会

ダイテックによる「注文分譲
クラウドDX」活用のご案内

リブ・コンサルティングによる
「アンバサダークラウド」活用のご案内

2022年 1月 21日 (金) 16時30分～18時30分

方式 ▶ Zoomウェビナー 参加費 ▶ 無料 定員 ▶ 500名(定員に達し次第締めきりとさせていただきます)

司会進行 ▶ 木藤阿由子(建築知識ビルダース編集長)

詳細・お申込み

<https://korekara-maps.jp/8905/>



Q | クラウドはダイテック で検索

〒140-0013 東京都品川区南大井 6-16-19 大森 MHビル 4F
TEL: 03-5762-8660 FAX: 03-5762-8661



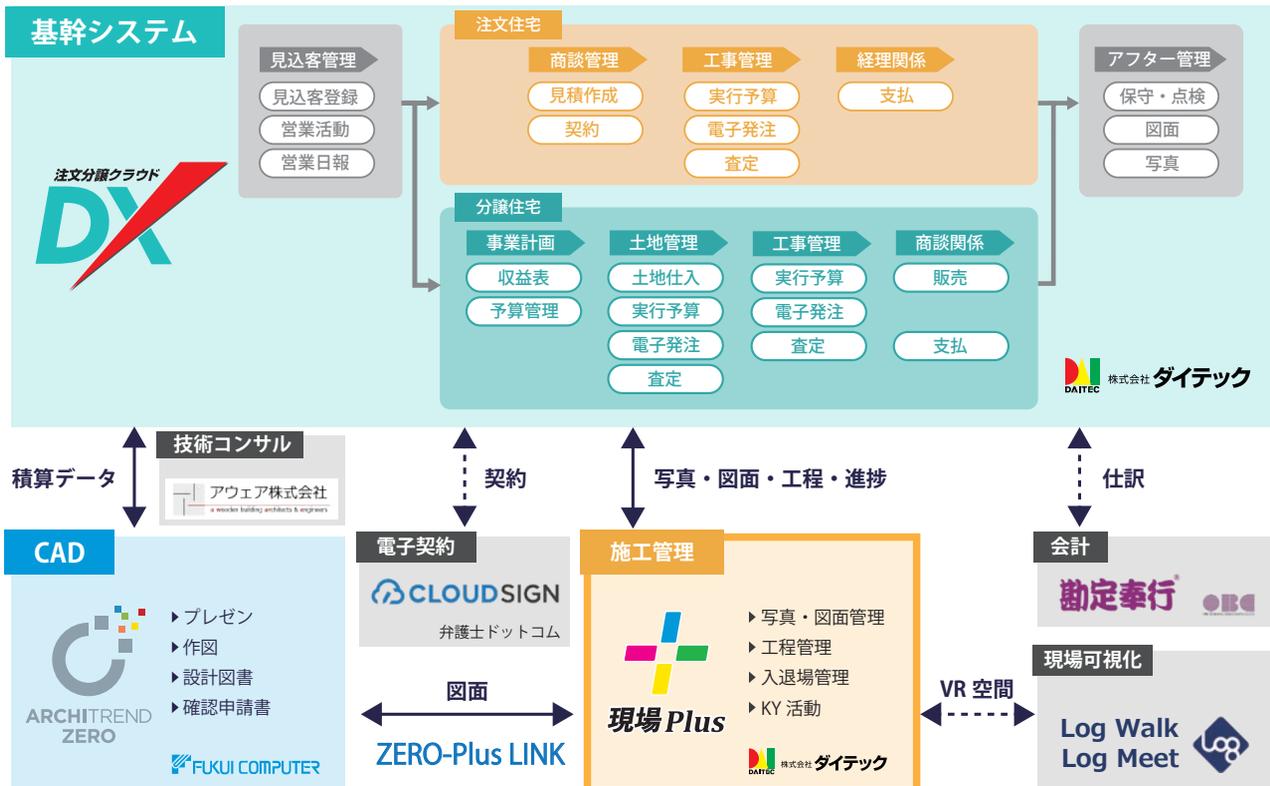


注文分譲クラウド DX

電子受発注から実行予算・発注・支払い・原価管理・アフターフォローまで一貫処理。
さらに様々な製品と連携することで、住宅業界の課題をトータルに解決します。

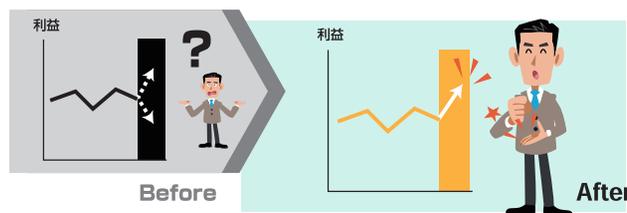
トータルソリューション概要図

ダイテック・福井コンピュータアーキテクト・パートナー企業様



予実管理の徹底で利益向上

徹底した予実管理を実現し、どんぶり勘定からの脱却と利益向上をサポートします。



電子受発注・電子承認で完全ペーパーレス化

電子化により業務時間の大幅削減、紙資源の節約、書類紛失リスクの低減等が見込めます。

