

日帰りベンチマーク研修(名古屋・岐阜)



ひだまりホームの
見せ方・あり方を学ぶ

3つのポイント

平均受注
3,100万円
以上

名古屋みなと展示場

POINT
01



大手住宅メーカーがひしめく住宅展示場でどう戦っているのか？
建物は違うのか？消費者からはどう映るのか？をご覧ください。

10年目の
モデルハウス
岐阜展示場

POINT
02



本物に勝るものはない！飽きのこないデザイン、
10年の味わい自然素材の経年美化を体感できます。

実際の
施工現場を見学

POINT
03



「キレイ」という基準は、人によってバラバラです。
そこで、平成 25 年に「現場キレイ基準書」を作成し、この基準を
以って現場の美化にあたっています。

— ひだまりほーむの選択 —

我が道を行く工務店から
学ぶ生き方。

5年後、どうありたいか？今の家づくりのままでもいいのか？

6/27(火) 8:00
19:00

¥10,000 (税込)
※昼食含む

※お一人様の価格となります。
※1社2名までとなります。※定員20名。

日帰りベンチマーク研修(名古屋・岐阜)



お見せできるのは「見えない部分」の安心です。

グラウンド・ワークス株式会社

<http://ground-works.biz>

[本 社] 〒437-0064 静岡県袋井市川井873-4

☎0538-45-3313

[沼津営業所] 〒410-0832 静岡県沼津市御幸町23-25 佐藤ビル204
TEL:055-955-7400

お客様に選択肢を
あたえることが
本当に幸せなのか？
を考える。



株式会社鷺見製材
代表取締役社長
石橋常行 氏

profile

(株)鷺見製材の創業は昭和3年。ひだまりほーむという名前で住宅事業を始めたのは平成11年。富山のハウスメーカーに在職中に現会長と出会い、新しく始める住宅事業(現ひだまりほーむ)への熱い想いを聞かされ入社。日本の森や岐阜の森を復活させたい、4代目社長として住宅事業を引っ張る。

戦わずして勝つために行ったひだまりほーむの戦略とは？

現場キレイを標準化に、
協力会社と基準をつくる、

性能売りから自社の強み
家づくりの想い、理念で戦う。

こちらのスタンスを
明確化すると顧客が見える。

モノ売りになると
大手住宅メーカーには
勝てない。



Hidamari cafe2Fにて開催

こちらのCaféは集客装置としてではなく、しっかりと採算をとり、地域に根付いたお店づくりを実践。

お申し込みはFAXで

0538-45-3315

開催要項 & お申込み用紙

2017年 6月27日(火)

時間: 8:00~19:00

集合場所: お申込後、詳細はご連絡させて
頂きます。

参加費: ¥10,000(税込) ※昼食含む
※お一人様の価格となります。

申込方法: 本用紙に必要事項記載の上、
FAX返送をお願いします。

※1社2名までとなります※定員20名

御社名

お名前

お役職

ご住所

参加人数

名

TEL

FAX

当日の
ご連絡先

※今回ご記入頂きました個人情報につきましては第三者に開示することは一切ございません。