

お客さまから選ばれ、
継続的に業績向上
している会社は、
**どこが
違うのか？**

創研だからできる “魅力ある会社づくり” ご提案

工務店・ビルダー
リフォーム会社様向け

創研では、永年の住宅建築業界の人づくり、
経営のご支援の経験を活かし、
業界に特化した「人材育成」「経営支援」メニューを
ラインアップしています。

お客様のご要望に合わせてコンサルティングや
オーダーメイド研修、セミナーをご提案いたします。

お客様から
選ばれる会社

継続的に
業績向上
する会社

社員が
定着する
会社

住建コネクトのご紹介

住宅・建築業界向けの人材育成、経営の課題解決など貴社の発展を
ご支援する様々なコンテンツを紹介する「住宅・建築業界向け」の
ホームページです。ぜひ一度ご覧ください。

①パナソニック エレクトリックワークス創研のホームページへアクセス

パナソニック 創研

検索

②TOPページのバナー「住建業界支援」または「住建コネクト」をクリック



TOPページ

こんなお困りごと
ございませんか？

- ✓ 社員が入ってこない、すぐ辞めてしまう
- ✓ 新築、リフォームの業績が安定しない
- ✓ 現場代理人や職人不足で現場がまわらない

お問い合わせ

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社
営業推進センター HS推進グループ

西日本担当 TEL. **06-6908-6764**
東日本担当 TEL. **03-5332-5200**

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社
2022年4月1日よりライフソリューションズ創研は、エレクトリックワークス創研へ社名を変更しました
営業推進センター HS推進グループ

西日本担当（本社）
〒571-8686 大阪府門真市大字門真1048
TEL: 06-6908-6764 FAX: 06-6907-3426

東日本担当（東京研修所）
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1
TEL: 03-5332-5200 FAX: 03-5332-5600

Panasonic Electric Works Business Consulting & Training Co., Ltd.

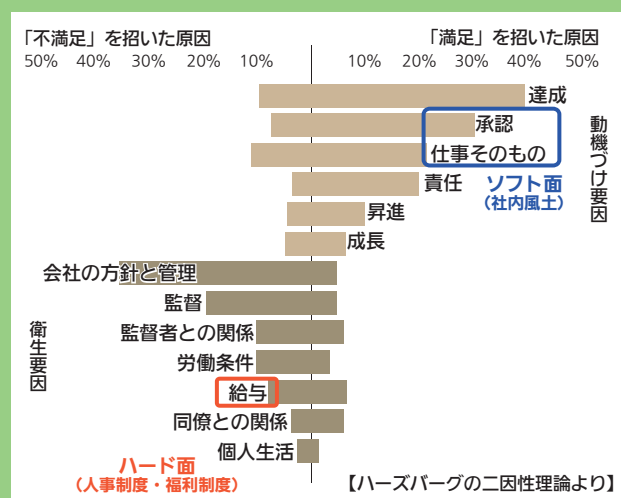
本書からの無断の複製は固くお断りします。

このチラシの記載内容は2022年4月現在のものです。

魅力ある会社って？

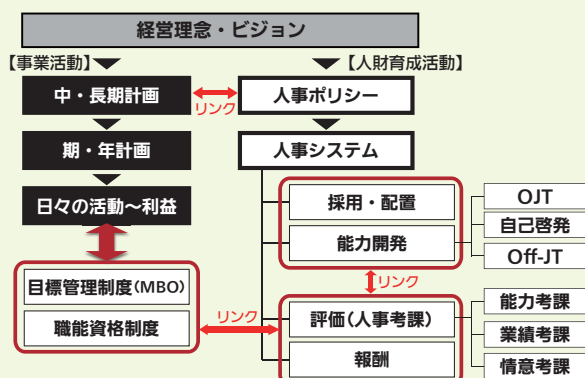
社員は、待遇が良ければ定着するのでしょうか？

会社の方針、給与や会社制度の充実などのハードな部分は、整っていて当たり前。仕事そのもののやりがいや、達成感、承認感、社風の良さなどのソフトの部分の充実がより一層重要になってきています。



【ご参考】 企業活動：事業活動と人財育成活動との関わり

企業活動の中では、「事業活動＝即ち利益を上げる直接的なモノ」が、第一義的なものとして着目されることが多いですが、実は、もう一つ重要な活動「人財育成活動」が存在しています。「人財育成活動」が、うまく機能していないと、「事業活動」で成果を上げることができません。例えば、目標管理制度や、評価・報酬の仕組みがないと、人のモチベーションが保たれず、結果として、事業活動の停滞にも繋がっていく可能性もあります。



お客様から
選ばれる
会社

&

社員が
定着する
会社

&

継続的に
業績向上
している
会社

お客様から選ばれ、社員から選ばれ、継続的に業績が向上している会社(＝魅力ある会社)とは、どういう会社のことを言うのでしょうか？

創研では、永年、住宅業界の人づくり、経営のご支援をして参りました経験を活かし、供給主体様の経営課題解決の為のお手伝いをご提案して参ります。

弊社研修コーディネーターが、貴社の現状や課題をしっかりと聞きし、貴社だけの「オリジナル提案」をさせていただきます。
是非ともご検討をお願いいたします。

現状と課題

- もっと集客したい
- もっと受注率を上げたい
- もっと利益が上がる体質に
- 安定した経営(紹介)のしくみ
- 高性能な住宅づくり

- 人材を確保・定着させたい
- 人が育つ、元気に働く会社になりたい
- 風通しの良い会社になりたい
- 計画的な人材育成
- 人材開発助成金を活用したい

- 若手の現場代理人を育てたい
- 建設業法やコンプライアンス対応
- 多能工の職人・社員を育てたい
- 新入社員を早く戦力化したい
- 協力業者のマナーを高めたい

- リフォームに本格的に取り組みたい
- 営業社員の営業力を高めたい
- イベントや見学会を成功させたい
- マンションリフォームのノウハウ取得
- 性能向上リフォームを学びたい

創研がお手伝いできること

お客様から選ばれ、継続的に成長している会社に

業績向上のための 経営支援

効果的な営業活動のしくみづくりや、お客さまから選ばれるための戦略の構築、具体的な実施方法、営業人材の育成、スキルアップのための社員研修をご提案いたします。



お手伝いメニュー例

- Webを活用した新規見込み客の獲得ノウハウ
SNSを使った集客方法を一緒に実践しながらお伝えします
- 効果的な住宅営業・受注のしくみづくり
集客から販促、イベント、紹介まで営業の仕掛けをつくる
- 住宅営業マン養成「サーキット研修」
新人からベテランまで住宅営業の実践的研修
- 省エネ住宅や高性能住宅の企画ご支援
国策や、補助金を活用し、受注につながるスキルを身につける

業績の良い会社は、社員が活き活き働いています

働き方改革に対応する 「人づくり」のご支援

人材の「確保」から「定着」「育成」また、その基盤づくりまで、貴社の状況に合わせて一緒につくりあげる「コンサルティング」や「研修」をご提案いたします。また、費用助成を受けるための「人材開発支援助成金」活用のお手伝いをいたします。



お手伝いメニュー例

- 御社に合った「人事制度づくり」のしくみを
作り上げるためのコンサルティング
- 計画的な人財育成研修体系のご提案
貴社に最適な階層別人財育成研修の構築
- 社員を元気にする「モチベーション」研修
社内風土を良くするコミュニケーション体験研修
- 後継者を育てるための「事業承継」研修
親子で実践する「事業継承」実践研修5日間コース

現場代理人、職人が不足する中、生き残るには

現場生産性・ 現場品質向上のご支援

現場監理力、現場品質の向上、社員の資格取得、各種スキル向上、協力業者のマナー、BCPなど必要な研修、コンサルティングを数多く準備しています。現地への出張研修や、現場で指導など貴社のご都合に応じて柔軟にご提案いたします。



お手伝いメニュー例

- 新人向け住宅・建築の基礎知識(初級・中級)
- 現場生産性向上のための現場管理「原価塾」
- 現場品質向上「若手現場管理者養成塾」
- 協力業者「CSマナー研修」(安全大会)
- 2級施工管理士資格取得講座
- 会社を守る「BCP」策定研修、コンサル

新築減少の中、リフォーム事業を成功させるには

リフォーム事業のご支援

リフォーム事業を成功させるため、集客から受注、利益管理、紹介受注まで一貫したしくみづくりのご支援や、社員のスキルアップ、省エネリフォームなどの性能向上リフォーム、ストック活用ビジネスの支援など、事業の立ち上げから、業績向上までコンサルティングやスキルアップ研修のご提案をいたします。



お手伝いメニュー例

- リフォーム事業を成功させるためのコンサルティング
立ち上げから地域でNo.1になるための、現地実践指導
- リフォームで業績を上げるしくみづくりのご支援
集客～受注～利益～経営安定までしくみづくり研修
- 新人向け「現調スキルアップ」実践研修
モデルハウスを使った実践現調、見積りまで
- マンションリフォーム営業基礎研修
マンションならではのリフォーム営業ノウハウ