

全日本ビルダーサポートセンター(ABSC)は 中小工務店・ビルダー様に特化した会社です！

ABSCの概要

「家づくり一筋〇△年」「腕に覚え有り！」

そんな長年に渡って、日本の様々な地域で家づくりに情熱を注いできた工務店・ビルダー達。

しかし、現在数多くの中小ビルダーが苦境に立たされています。

私共は 元・工務店経営者や元・アミューズメント施設の代表がブレインとなり、住宅会社、中小工務店ビルダー様へ向けてのコンサルティング業務を行っております。

平たく言えば 「工務店経営をサポートする」のが我々の仕事です。

全国各地でセミナーを開催し、工務店経営者の悩みや経営課題をヒアリングして参りました。それを経営資源とし、

各会社様のブランディングやコンセプト立案、商品開発を通して 企業様のイメージ向上をお手伝いします。

また、会員それぞれのビルダーが培ってきた、ノウハウを分かち合い切磋琢磨する コンサルティングネットワーク

<ホームビルダー活性化プロジェクト>を運営しています。各工務店社長の 正に人生と寄り添いながら、一緒に課題点を改善していく。その一步一步の歩みの中から、我々自身も 成長し続けていきたいと思っております。

ビルダー一社一社との信頼関係が何よりも重要と考えますので、どうか一緒に勉強なさいませんか？

入会資格

ビルダーサポート倶楽部の正会員となるための資格要件は

1：建設業法の規定により許可を受け、建築工事業を行う業者であること。

(1年以内に取得予定は可)

2：年商が概ね3億円未満の 中小零細の企業様でやる気のある方。

3：簡単な審査を経て加入。

入会の流れ

入会申込書を提出

入会の承認

入会金・会費の入金確認

ご入会完了

■個人情報の取り扱いに関する重要事項

全日本ビルダーサポートセンター（以下、当社とする）は、お客様の個人情報の適切な管理・利用に十分配慮し、次の取り組みを実施いたします。

1. 個人情報の管理 当社は、お客様の個人情報について、管理責任者を任命するとともに、当社の個人情報保護に関する規定に従って適切に管理します。
2. 利用目的と収集範囲 当社は、お客様からお名前・ご住所・電話番号・Eメールアドレスなどの個人情報をご提供いただいた場合は、あらかじめ利用目的やお問い合わせの窓口などをお知らせし、適切な範囲内でお客様の個人情報を収集させていただきます。
3. 個人情報の利用 当社は、お客様から同意いただいた目的の範囲内でのみお客様の個人情報を利用させていただきます。お客様の個人情報は、以下の目的のみに使用いたします。
 1. ご注文の処理および管理を行うため
 2. お支払いの管理および管理を行うため・コンビニ払込・郵便振替によるお支払い時の払込表の送付・銀行振込によるお支払い時の振込口座のご案内
 3. 購入された商品およびサービスの配送および管理を行うため
 4. ご提供する商品およびサービスに関する、ダイレクトメールやカタログ等の送付を行うため
 5. ご購入前のお問い合わせや、ご購入後のアフターサービス（領収書発行など）などの対応を行うため
 6. 返品や交換時の対応および手続きを行うため
 7. 市場調査、その他調査研究のため

4. 第三者への提供・開示の禁止 当社は、お客様から同意いただいている場合や法令に基づき開示を請求された場合など正当な理由がある場合を除き、お客様の個人情報を第三者に提供・開示いたしません。
5. 業務委託先の監督 当社は、お客様から同意いただいた利用目的を達成するために、当社より業務委託先に対してお客様の個人情報を開示する場合には、当社と同様の水準で個人情報の厳重な管理を徹底するよう契約により義務付け、これを実施させるなど、適切な監督を行います。
6. 情報セキュリティの確保・向上 当社は、お客様の個人情報の漏洩・紛失・改ざんなどを防止するため、継続して情報セキュリティの確保・向上に努めます。
7. 教育・啓発 当社は、すべての役員・従業員に対し、個人情報保護の重要性を理解し、お客様の個人情報を適切に取り扱うよう教育・啓発を行います。
8. 個人情報の開示・訂正などへの対応 当社は、お客様がご自身の個人情報の開示や訂正などをご希望される場合、お申し出いただいたお客様がご本人であることを確認させていただいた上で、合理的な期間及び範囲で対応させていただきます。
9. 継続的な見直しと改善 当社は、個人情報保護に関連する法令、その他の規範を遵守するとともに、社会環境の変化に応じて、個人情報保護の取り組みを継続的に見直し、改善します。

他のコンサルティング会社やフランチャイズと違うのは、やり方を押し付けず、それぞれの工務店のウリや特徴を生かしながら受注を増やし、利益を出すために適切な仕組みづくりや、即効性のあるツールやサービスを提供することにあります。

当社のコンサルティングを利用して頂く**メリット**は大きく分けて**7**つあります。

1. 工務店ビジネスの原点回帰がはかれます

工務店の勝ち残りには「自社(あなた)らしさ」が必要です。社長様自身をブランディングするセルフイメージを高めるお手伝いをします。

2. 今後の成長イメージが明確になります

成長している企業の実践事例を研究しベンチマーク。自社の「らしさ」に立った経営を考え 実践計画へ移します。

3. 自社商品を手に入れるヒントが掴めます

昔から「商品無くして販売なし」と言いますが売れている商品を徹底研究し、自社に合ったベストセラー商品を開発していきます。

4. 営業の仕組み・販売手法を確立できます

昔から「販売無くして商品なし」とも言いますが営業の仕組みを基本に立ち返って構築し、自社のベストセラー手法を身に付けます。

5. 設計力を強化できます

受注と現場・施工品質のカギを握る設計力。ヒアリング・プレゼンテーションの実践事例を徹底研究、家づくりに必要な設計力強化を実現。

6. 現場品質を向上しCSに繋がります

工事を強化し、品質・安全・魅せる現場を確立する事で現場からの紹介受注を発生させます。また、魅せる現場の実践事例を徹底研究し、自社の工事力強化に取り入れます。

7. 正しい戦略と徹底した行動で真の住宅会社へ

経営体質を強化し、CSを向上することの重要性を認識しましょう。実際に変身を遂げた他社の実践事例を研究し、何故変わることができたのかを身に付けます。

工務店支援活動

■ 工務店様の手がける住宅・分譲宅地等の販売を後押しします！

■ 大工・職人のご紹介を行っております！

■ 工務店様が「空き家ビジネス」に参入するのを支援しています。

洋館家本店の販売代理店として施工代理店（工務店様）を支援しています！

600万円台から、1,000万円以下を中心に揃えており フリープランも受け賜れるシステムを持つ洋館家。当センターでは、この「洋館家本店」の販売代理店・「洋館家・愛媛」松山道後店となり、**全国の工務店様（施工代理店）の販売を支援しています。**

私共が最も重要だと思っている事は、「**実践**」です。折角色々学んでも実践しなければ 単なる知識で留まります。学んだことを、自社でどのように実践していくのか？そこをしっかりと考え習慣化する事を身に付け、更に実際に実践することで、大きな成果を出して下さい。皆さんの「やる気」を期待しています！