

「岡田洋一の戦略展開」と題して、
その実践的営為をまとめてお話いただきます

工務店的な戦略の要とは何だろうか。一番ベタな言い方をすれば、その基礎的部分は地域密着の徹底である。ターゲットとする自己エリアを設定し、そこでの浸透を通じて、エリアを面的におさえる。そして、そこからまた徐々に対象地域を拡大していく。

そうした徹底した地域密着形態を戦略ツールとして、工務店業界に影響を与えた嚆矢として、丸山工務店の岡田洋一さんがいる。

岡田さんは、長く丸山工務店の司令塔として活躍されてきた。岡田さんの戦略展開は独自のでありながら、工務店のなすべき展開において最も普遍性を持つ戦略思想である。どの工務店もが、このベースとなる戦略展開を無視することはできない。

その岡田さんが、来年2018年で引退されるという。

そこで、岡田さんが展開してきた戦略的展開について30年に及ぶその行為と実践について総括的にお話いただく。是非、ご参加下さい。

日時：平成29年12月21日（木）13:30より

会場：ちよだプラットフォームスクエア501

(地下鉄東西線竹橋駅3b出口より徒歩2分、他)

program	<p>13:30-15:00 岡田洋一の戦略展開・1</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岡田流地域徹底密着の実践 ・定期点検毎年年2回という実践 ・水平分業という生産思想、他 <p>15:10-17:00 岡田洋一の戦略展開・2</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点化ということ ・顧客の徹底した消費者性を尊重する ・リフォーム市場での戦略展開 <p style="text-align: right;">(株)丸山工務店 岡田洋一氏</p> <p>岡田洋一のオルグメソッド</p> <p style="text-align: right;">(株)オプコード研究所 所長 野辺公一氏</p> <p>17:15 懇親会</p>
---------	--

【お申込み方法】

下記の出席連絡票にて、平成29年12月15日（金）までにSAREX事務局までお申し込み下さい。

なお、参加のお申込み後、都合により参加できなくなった場合は必ず事務局までご連絡いただけますようお願いいたします。

※参加費…正会員及び賛助会員＝無料、準会員＝10,000円/人、会員外参加者＝20,000円/人

SAREX事務局 行

FAX. 03-6425-3910

第164回ワークショップ出席連絡票 (平成29年12月21日開催)	
会社名	懇親会 (必ず〇印をお付けください。)
参加者氏名	参加 ・ 不参加
参加者氏名	参加 ・ 不参加

【お問い合わせ】 住環境価値向上事業協同組合 (SAREX)

〒158-0084 東京都世田谷区東玉川2-15-13 TEL.03-6425-3909 / FAX.03-6425-3910 info@sarex.or.jp