

報道関係各位

2024年12月4日
株式会社ナック／証券コード9788

トップビルダーの人材戦略×経営手法により、事業承継サービスとのシナジー効果を目指す
「Kensyo-Inaba Style Method」提供開始
全国のビルダー・工務店を支援する株式会社ナック

株式会社ナック(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:吉村 寛、以下 当社)は、工務店支援を行う建築コンサルティングカンパニー(代表:大場 直樹)において、成長意欲の高いビルダーに向けたノウハウ商品「Kensyo-Inaba Style Method(KIM)」を、2024年12月4日(水)より販売開始いたしました。

同商品は成長意欲の高い全国のビルダーに向け、株式会社 Style Design(本社:茨城県土浦市、取締役社長:嶋田 一也、以下「Style Design」)会長の稲葉龍也氏による人材戦略と、株式会社建匠(本社:高知県高知市、代表取締役社長:西村 龍雄、以下「建匠」)代表の西村龍雄氏による経営基盤構築ノウハウをパッケージ化しました。



■開発背景

昨今、新型コロナウイルス感染症に始まった外部環境の大きな変化から、住宅業界では好調な企業と苦戦する企業の2極化が見られます。

今回の開発元となった2社は、当社との取引・協力を始めて10年以上、今ではそれぞれの地場において大きな実績を誇り、現在も拡大成長を続ける好調な企業です。

この2社がそれぞれ重視している「人材戦略」「経営基盤構築」は、これからさらに拡大を目指す住宅会社において、自社の活性化のみならず、人の雇用や成長、地場の活性化という面からも非常に重要なノウハウとなります。

このノウハウと、別途スタートした事業承継サービス「SQUARE」とのシナジーにより業界の活性化を目指します。

■商品概要

「Kensyo-Inaba Style Method」は、全国屈指のトップビルダー2社の実績に裏打ちされた経営手法や人材育成・管理、マーケティング手法を習得し、自社の経営に取り入れて事業基盤を強化することで、安定した企業経営を実現させるための経営メソッドです。

全4回8テーマの研修では、優れた人材管理により最適なチームビルディングを行う「Inaba Coaching Method(ICM)」と、革新的営業戦略と効果的なマーケティング戦略を行う「Nishimura Strategic Consulting(NSC)」を統合した、充実のカリキュラムから自社拡大のノウハウを学びます。

Press Release

■「Kensyo-Inaba Style Method」商品詳細

① 人材戦略 … Inaba Coaching Method



▲株式会社 Style Design
会長 稲葉 龍也 氏

「経営力」と「人間力」の2面を強化させることで経営の理想を具現化します。

成功する経営者は、将来の方向性を見据えた明確なビジョンを持ち、それに基づいて具体的に戦略を立てる「経営力」と、優れた組織を構築し、効率化を図って生産性を高める「人間力」を持ち合わせています。その2つの力を強化し、飛躍的な成長企業へと導く戦略をお伝えします。

<主な習得テーマ>

- | | |
|---------------|----------------|
| 第1章 リーダーマインド | 第2章 リーダースキル |
| 第3章 チームビルディング | 第4章 経営者の思考と心構え |

② 経営基盤構築システム … Nishimura Strategic Consulting



▲株式会社建匠
代表 西村 龍雄 氏

建匠の発展は、「接客」「商品」「集客」の3本柱に加え、自社の経営基盤を強固にしていくための戦略に支えられています。本商品では、建匠が実際に取り組んできた戦略を学び、自社を急速に発展させるビジネスモデルを構築します。建匠を創業以来13年間で売上高約10倍に成長させた、西村氏のビジネススキームとツールを収録したビジネスモデルメソッドです。

<主な習得テーマ>

- | | |
|-------------|-------------|
| 第1章 経営基盤強化 | 第2章 人材開発 |
| 第3章 マーケティング | 第4章 革新的経営戦略 |

■今後の見通し

後継者不足が問題視される住宅業界では、社外への事業承継と、M&Aによる事業拡大ニーズが高まっています。自社事業の発展だけでなく、事業承継・譲渡による長期的な視点での工務店の成長・存続をサポートするため、当社では新たに建築業界に特化した事業承継サービス「SQUARE(スクエア)」をスタートさせました。

「SQUARE」は、全国7000社の工務店ネットワークと、その工務店に関わる協力業者数万社の経営資源を活用し、建設業に特化した事業承継サービス(M&A 仲介サービス)です。既存の経営資源を活用し、同業種内で幅広く多数の案件を預かることで高いマッチング率を実現し、社会課題の解決を目指します。

ICM-Inaba Coaching Method
カリキュラムの一例

最強メンタルが人生をどう変えるか?
メンタルが人生に与える影響
変化を嫌がる脳のメカニズム

イシューアナリシス：未来的立体化
コミュニケーション：共感の創出
レビュー：メンバーの成長促進

チームビルディングの本質
現代におけるチームビルディングの必要性
チームビルディングの目的

消費者の価値観と変化への対応
勝つための研究と実践
ECONomicな経営とチーム構築
ビジョンに基づくリーダーシップ

NSC-Nishimura Strategic Consulting
カリキュラムの一例

基本的な市場原理を学ぶ
企業成長における4つの段階
市場原理と社内の意識改革

住宅業界におけるマーケティング
集客戦略の課題や問題点を探る
マルチブランド戦略の導入

満足度と生産性の関係を知る
人材は最大の資産
利益と報酬のバランス、適切な設定

地方創生と要害企業経営
DXの活用による将来戦略の立案
経営資源の掌握による寡占化



- 補足資料 -

■株式会社ナックについて <https://www.nacoo.com/>

当社は、1971年に株式会社ダスキンのフランチャイズ加盟店として創業して以来、「暮らしのお役立ち」を軸として、積極的な事業領域の拡大を行ってまいりました。2021年には創業50周年を迎え、現在ではダスキン事業を中核とするレンタル事業に加え、宅配水事業を展開するクリクラ事業、地場工務店の経営支援を行う建築コンサルティング事業、住宅事業、美容・健康事業と、「暮らし」と「住まい」に関わる幅広い領域において全国のお客様とダイレクトにつながりを持ち、さらなる成長を続けております。

■株式会社ナック 建築コンサルティングカンパニーについて <https://www.nac-consul.com/>

「住まいを通じ豊かな未来を創造する」をミッションとして、事業部設立以来、時代に先駆けた価値創造に挑戦し続けています。DX導入推進や経営戦略、コスト削減や商品開発、営業手法などの各種ノウハウを通じて地場工務店を支援し、会員工務店数は全国7,000社以上。各工務店の成長発展と、その先にいるユーザーのQOL向上につながるよう、さまざまなソリューションの開発・提供を行っています。

■株式会社建匠について <https://xn--mjrr9y.com/>

2010年の創業以来、高知県地盤で地域密着のビルダー。現在までの13年間で売上高を約10倍に伸ばし、同県内で年間約130棟もの受注実績を持っています。数々の受賞歴を持ち、毎年安定した成長を続ける営業力だけでなく、人材教育や組織管理にも注力しています。

■株式会社 Style Design について <https://style-reno.com/company/>

1997年に「稲葉建設」として創業し、2004年の「株式会社 Style Design (旧: 有限会社イナバ建物)」設立以降も、茨城県や栃木県を中心に、古くなった家の良さを活かしながら未来の豊かな暮らしに変える住宅リノベーションをはじめ、便利で住みやすいお家のリフォームをご提供しています。

■株式会社ナック 会社概要

社 名 : 株式会社ナック
設 立 年 : 1971年5月20日
資 本 金 : 6,729,493,750 円
代 表 者 : 吉村 寛
社 員 数 : 連結1,687名 (2024年9月末現在)
本 社 所 在 地 : 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 42 階
電 話 番 号 : 03-3346-2111(代表)

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ナック IR・広報室 担当：加藤

電話：03-3346-2870 FAX：03-3348-4311 e-mail：irpr@nacoo.com