

広報

“工務店広報”のあり方を模索

盛り上がる交流会、会社の枠こえ活発な議論

地域工務店の広報担当者が定期的集まり、広報活動に関する疑問や悩みを共有しながらスキルアップを目指す「広報交流会」が盛り上がりを見せている。地域性や家づくりのタイプが異なる上、会社規模によっては専属の人材を配置するのが難しく、「力を入れなければならないことは十分認識しつつ、効果的な手法を確立できていない」というのが中小工務店による広報活動の実態だ。そんな中、同交流会では、SNSなどによる広報にも積極的に取り組む若手を含む各社の広報担当者が、自社の手法をさらけ出しながら活発に議論する。自社と暮らしや家づくりの価値観を共有できる生活者と出会い、つながることができる工務店ならではの広報戦略を見つけようとしている。

今年3月に山弘（兵庫県宍粟市）の姫路市内のモデルハウスで開催した初回には、全国各地の5社から9人が参加。午前10時から午後5時までという長丁場にもかかわらず、終了予定時刻を2時間もオーバーするほど議論は白熱した。同交流会を主催する同社広報担当の志水一さんは、「話が尽きる気配がなかった。広報担当が“答えのない疑問”を抱えながらも、日々業務に真剣に取り組んでいる気持ちが伝わり、参加者それぞれの広報にかける思いの熱さを感じた」と振り返る。

「広報の平均値」体感し 自社の強み・弱みを知る

第2回は、参加工務店の1社、鷲見製材の本社・ひだまりの森（岐阜市）で7月11日に開催、8社15人が参加した。参加者が、それぞれ自社の目指す広報のビジョンを示しながら、発行している広報誌やSNSの運用状況などについて説明した後、質疑応答を通じて議論を深めた。

最初の各社による説明は、15分間という限られた時間で行うため、内容

は実践している活動の概要程度。質疑応答が学びを深める時間となる。出される質問は、SNS広告・投稿からの流入数やセッション数、反響率、そこに至るまでに費やした費用や期間、顧客とのやり取りで使用しているツール、それを社内で運用する際に工夫しているポイント、マーケティングオートメーションの活用状況——など多岐にわたる。質問を受けた発表者が回答するだけでなく、参加者全員が身を乗り出して、包み隠さず自社の取り組みを話すため、一つの質疑ごとに議論が盛り上がる。

その議論のなかで、各社と自社の活動の比較から「工務店広報の平均値」のようなものを肌感覚で感じ、自社の強みや弱みを客観的な目線で



第2回広報交流会の参加メンバー（右：山弘の志水一さん、右から4番目：内保製材の高山衣代さん）

とらえることができるという。その先に、自社が今後、注力すべき広報のポイント（コンテンツ）が見えてくる。

初回の参加者は、今回までの間に新しく取り組み始めたことや、その間に開催したイベントの成果なども発表。内保製材（滋賀県長浜市）の広報業務を担う高山衣代さんは、6月に開催した「リノベーション+新築完成見学会」の結果を報告した。既存顧客へのダイレクトメール、Facebook 広告、ホームページの告知のみで約40組の来場があったことや、新規顧客の流入経路などを細かく説明。高山さんは「（今回の）発表のために行ったことやその結果をまとめることで、自社の広報活動を俯瞰して見ることができた。次回までに何か成果を出そうというモチ

ベーションも上がった」と交流会の意義を力説する。

広報の歴史は 自分たちで積み上げる

志水さんは以前から、個人的な活動の範囲で、「同業他社の広報担当者から、工務店の広報のあり方について直接多くのことを学ばせてもらってきた」という。志水さんによると、「工務店広報」は過去の積み重ねの延長にある営業や設計といった業務とは異なり、企業の枠を超えて学ぶ場が少ない。だからこそ「横のつながりを得られる場づくりが必要」と考え、開催するに至ったという。

「交流会で各々が手探りで得てきた感覚やノウハウを徹底的に“バクリ合う”ことで、結果的にそれが広報という業務の基盤をつくり、ゆくゆくは全体の底上げにつながる」と期待を込める。参加者については「できるだけ多くの人に参加してほしいが、意見交換の流れを考えると多すぎても難しい」としつつも、「広報は社内に1人など孤独なケースが多い。だからこそ積極的に外部同士でつながっていったら」（志水さん）。



広報交流会中の様子。各社15分間で自社の広報活動の近況を発表し、続けて質疑応答を行う。聞きたいことがなかなか聞き取れないため、いつも時間を見て切り上げているという

各社の媒体（広報誌など）を持ち寄って共有。良いポイントはその会社の許可を得て自社媒体に取り入れることも



旭化成建材 第25回 フォトコンテスト
2019 HOUSING DESIGN AWARD
納得住宅工房がダイヤモンド賞&優秀賞 W受賞!

全国トップランナー工務店、静岡県納得住宅工房のノウハウ公開します。

全国工務店様向けセミナー 開催

- インスタグラムで集客出来てますか？ ●現場管理システムは使いこなせてますか？
- 設計に時間がかかりすぎてませんか？ ●デザインで他社に負けていませんか？
- お客様からご紹介頂けてますか？

集客・営業・デザイン・現場管理・採用・経営
オールインワンのサポートを致します!



開催日 9月5日(木)福岡、6日(金)香川、17日(火)東京、19日(木)大阪、10月3日(木)和歌山、4日(金)滋賀、15日(火)東京、17日(木)大阪

開催時間 / 13:30~17:00 (受付開始 / 13:00)
経営者・幹部の方のみご参加お願いいたします。

要事前予約 詳細・お申込みはお電話・Eメールにて
またはホームページをご覧ください。

参加費 5,000円 / 社(税込)

セミナー講師事務局
パートナー募集窓口

納得スタイルホーム 〒416-0952
静岡県富士市青葉町572

0120-7109-07

お申込み用Eメール
ホームページ E-mail : style@nattoku.jp
http://nattoku-partner.com/

