

女性活躍を柱としたビジネスモデルで工務店経営をサポート

「ES - Recreate（エス・リクリエイト）」提供開始

体系的なシステムで売上3億円、粗利率30%を実現へ

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、昨今の工務店が抱える“住宅の高性能化”や“人手不足”を解決するノウハウ商品「ES - Recreate」を、2025年12月1日（月）より販売開始します。



開発背景

住宅性能に関する法規の厳格化などにより、工務店の業務量がこれまで以上に増え、多くの工務店が受注減や人材不足に悩まされています。そんな現状を打開する鍵となるのが「女性スタッフの活躍」です。家づくりの意思決定には女性が関わることも多いため、工務店経営においても女性を軸とした組織づくり／仕組みづくりをすることで、より顧客に寄り添った提案ができるようになります。

今回の開発元となった群馬県高崎市の工務店「株式会社SAMATA」（以下、SAMATA）は、社長の佐俣氏を除く従業員全員が女性でありながら、年間売上3億円、粗利率30%を実現した会社です。「ES - Recreate」は、女性スタッフや未経験者でも最大限の効果を生み出せるSAMATA独自の体系的なシステムを、全国の工務店が取り組めるようパッケージ化しました。シンプルかつ確実に成果へとつなげる、革新的な経営モデルです。

「ES - Recreate」3つの特徴

女性活躍を軸にした経営モデル：未経験でも現場で力を発揮

シンプルで再現性の高い仕組み：誰でもすぐに実践可能

「考えない」営業術：具体的で実務的なノウハウが迷いをなくし成果へ直結

1 女性活躍を軸にした経営モデル

採用・教育・現場管理まで、女性スタッフが中心となって活躍できる仕組みを整備。工務店経営に新しい可能性を拓きます。

2 シンプルで再現性の高い仕組み

設計士への依頼方法、現場管理、契約後フロー、施工単価の管理など、日々の業務に直結する情報を10ステップで体系化。

3 「考えない」営業術

経験やスキルに依存しない「考えない営業術」を導入。誰が取り組んでも同じ成果を出せる営業フローを実現します。

体系的に学べる10のステップ

① 付加価値の高い商品を持つ

意思決定の要である女性のニーズを的確に把握し、付加価値の高い商品開発を行います。

② 効果の高い広告・PRを行う

女性の利用者も多いSNSなど、女性ならではの感性を活かした企画や情報発信を実施します。

③ イベントの開催

ワークショップやセミナー、女子会など、女性目線のイベント運営を目指します。

④ ターゲットを絞った効果的な集客

女性をターゲットに、女性目線で企画した住宅商品の内覧会や情報発信などが効果的です。

⑤ 出会いと意思決定の促進

実体験に基づくことも多い女性目線の提案は、お客様に安心感や共感を与えます。

⑥ 共感力を生かした接客

スタッフの細やかな気配りや親しみやすさは、信頼獲得やブランド、企業価値の向上に貢献します。

⑦ 信頼関係の構築とプランの提案

設計士への依頼や現地調査、見積りなど、マニュアルに沿った対応でミスやトラブルを防ぎます。

⑧ 本契約の締結

仕様・設備の決定や各種手続きもマニュアル化されており、全工程を漏れなく正確に進められます。

⑨ 安全で確実な施工工事を行う

工事の段取りや管理もマニュアル化。確認漏れや発注ミスを防ぎ、品質・安全確保に役立ちます。

⑩ 高い利益が確保できる

個々の能力を活かしながらマニュアルなどで効率化を実現。売上や粗利率の目標達成を目指します。

法規の厳格化に対応する高性能住宅

本商品には、SAMATAによる高性能住宅の参考商品も含まれています。国内では、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて新築住宅や既存住宅の省エネ化支援が進んでおり、国土交通省、経済産業省及び環境省は、3省の連携により「省エネ住宅の新築を支援する補助制度」、「既存住宅の省エネリフォームを支援する補助制度」のそれぞれについて、各事業の併用を可能としています。本商品に含まれる高性能住宅は、そうした世の中の動きに対応すべく開発いたしました。

パッケージ内容

商品編	集客編	接客編	経営編
- デザインパス - 準備資料 - 住宅商品3種 - カタログデータ - 各クラス原価・粗利益等	- CGパス - PRODUCT STYLE BOOK - ウォークスルーVR - YouTubeアフター点検 - セミナー	- コーディネート - 家づくりワンポイント講座 - 土地	- 設計士への依頼方法 - 女性スタッフの採用方法 - 現場10管理手法 - 契約後の業務フロー - 施工写真、実行単価詳細 10のステップの項目に関連した提供物

今後の見通し

昨今の住宅業界は、法規の厳格化などにより大きな変革期を迎えています。資材高騰なども重なり、消費者の購入意欲が低下している今、地域密着型の地場工務店が活躍するためにはさまざまな工夫が必要です。当社は地場工務店と伴走するパートナーとして、今後も時代に沿った商品を開発してまいります。

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SAMATAについて <https://samata-k.com/>

1965年に建築業をスタート。「スタイリッシュでたくましい家」をコンセプトに、地域密着で完全自由設計の注文住宅を提供してきた。居心地と暮らしやすさはもちろん、自然素材や健康を考えたサンゴの塗壁を使った家づくりが特徴。社長の佐俣氏を除く従業員7名が全員女性であり、かつ役割分担を明確化・仕組み化することで、年間の収益を最大化しています。

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1,698名（2025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>

株式会社ナック IR・広報室 担当：加藤
TEL：03-3346-2870 / FAX: 03-3348-4311 MAIL: irpr@nacoo.com