

はい…

先のことを考えると  
とても不安になるんだ

いやね、おかげさまで  
この会社も年々  
売り上げを伸ばしている  
わけだが…

もし木村所長の  
身に何かあったら  
スタッフは同じ  
ように売り上げを  
伸ばし続けられる  
のか……

とか

はあ…

時代の変化と共に  
会社も変化して  
いかねば……とか

そんなことを  
いつも考えて  
いるんだよ

はあ…

はあ…

君に、新しい商品と  
“売れる仕組みづくり”を  
考えてほしいんだ！

そこで、だ



デザインだけ変えても  
簡単に他社に  
真似されてしまう！

そこに付加価値を  
付けてほしいんだ

付加価値…？

たとえば！

って……

えっ!?



2020年の  
「省エネ基準適合住宅の義務化」  
これによって住宅には  
更に進んだ省エネ機能が  
求められる

eco!

そんな時代を  
生き抜いていくためには  
社員一人ひとりが  
住宅のことを熟知し

営業担当でなくても  
受注を取れるように  
しないとイケない



誰でも受注を…？

そう！木村所長には誰にでも  
家を売れる仕組みづくりを…  
これから担う若手の活躍の場を  
作ってほしいんだ！

…はあ……

勉強会といっても色々あるんだな…

スマートハウス…  
次世代省エネルギー…

次世代省エネルギー

パッシブ

スマートハウス

ITを活用して更に効率的に利用するこれが…

生活に必要なエネルギーをできるだけ自給自足して…

A 社勉強会

これなら設備を取り付ければ済む…

太陽光発電でクリーンなエネルギーを…

B 社勉強会

断熱材を厚くすれば解決するな…

断熱材も効能によって種類も様々…

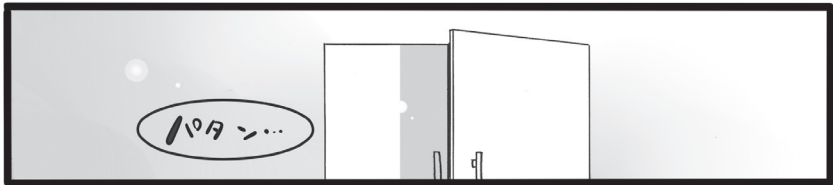
C 社勉強会

たしかに省エネ基準はクリアできるだろうがどれもありきたりでピンとこないな…

ふーっ…



家づくりの過程も  
大切だけれど  
「住んでから」のことを  
考えてつくるのがパツシブ  
デザインの本质なんです



すみません



消費税が8%に  
なる前に駆け込み需要が  
増加している！

明日の見学会も  
お客様が大勢来るぞ！  
気を引きしめて  
かかってくれ！