

CONSULTING
MENU by sumus

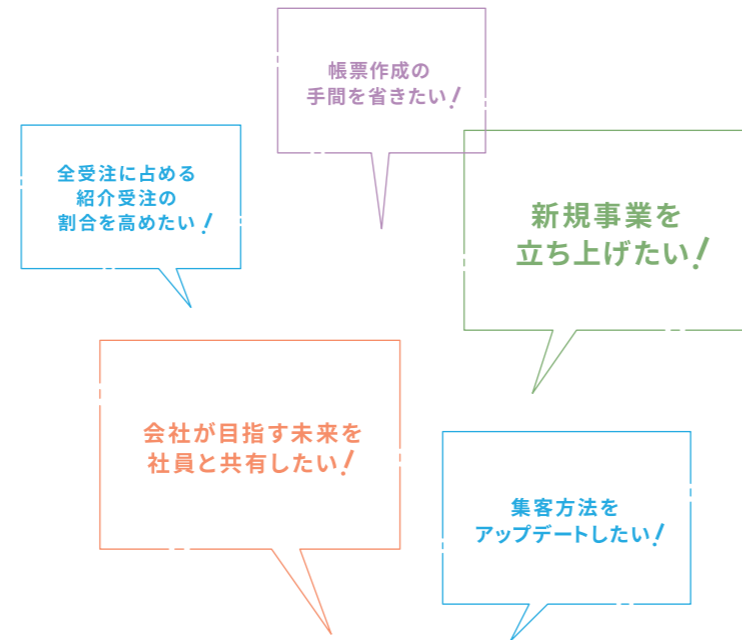
工務店経営を、 もっと強く、面白くする、 多彩なコンサルティングのかたち。

私たちは、全国500社にもものぼる
住宅工務店の経営を支援させていただいています。

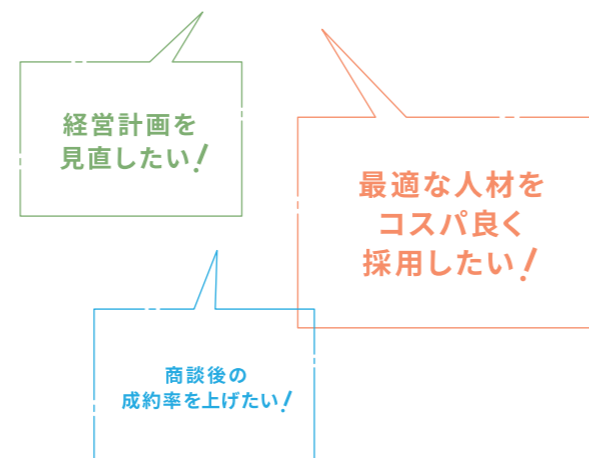
「もっと多くのお客さまと出会いたい」
「新たな事業や資金調達に取り組みたい」
「人材や組織を強化したい」
「数値の管理を徹底したい」

私たちとお客さまのお付き合いがはじまるきっかけはさまざま。
もちろん、「きっかけ」となった課題の解決は大切ですが、
一見、ひとつに見える課題は、
背後でさまざまな問題とつながっていることがほとんどです。

このパンフレットでは、これからの工務店経営をもっと強く、
そして面白いものに変えていくために、
私たちがご提供できる多彩なコンサルティングのかたちをお伝えいたします。
ぜひご一読いただき、貴社の未来を設計するヒントにいただければ幸いです。

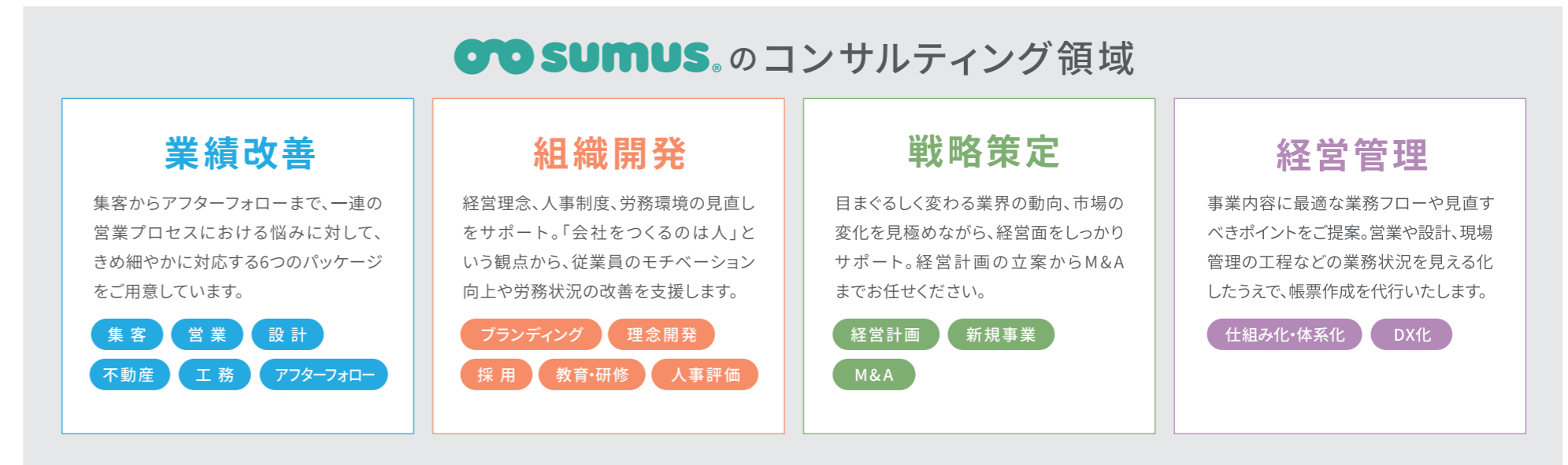


経営の「**こうしたい!**」をわかりやすく



住宅工務店特化型の コンサルティング会社だからできる、 具体性・即効性・継続性のある経営支援。 [p.05-08](#)

SUMUSのコンサルティングは、経営に関するアドバイスやサポートだけにとどまりません。
確かな実績のあるITシステムを活用することで、営業や集客、事業戦略の立案と推進、
組織づくりやバックオフィスの効率化まで、具体性・即効性・継続性のある経営支援をご提供いたします。



OTHER SERVICE [p.13-14](#)

SUMUSはコンサルティング領域以外でも、工務店の経営・情報発信をサポートしています。

ITサポート 助成金サポート アウトソーシング まちづくり事業 アーキキャリア

4 sumus.が提供する つの強み

1 DATA DRIVEN

独自の住宅工務店経営データを 活用したサポート

過去の膨大なデータをもとに、
成功パターンの分析や市場の変化の予測などを実施。
高い確率で着実な成果を挙げる、
質の高い経営支援を提供しています。

2 TAKE THE LEAD

他人事の支援は実施しない 現場実証主義

提供しているサービスやシステム、助成金申請代行などは、
SUMUSで実践・実証を重ねてきたもの。
私たち自身が現場で蓄積した知見があるからこそ、
お客さまの代理人として、きめ細やかな対応を可能にしています。

3 ALL-IN-ONE

業務そのものの丸受けも可能な オールインワン支援

士業、エンジニア、コンサルタント、マーケター、デザイナー、カメラマン...
さまざまな分野のスペシャリストが揃うSUMUS。
全方位から経営強化に必要な
すべての支援を一元化して提供いたします。

4 FOLLOW-UP SUPPORT

成功に向けて一緒に走る 長期継続型コンサルティング

企業の成長に伴走しながら支援を進めている
SUMUSの継続期間実績は平均約3年半。
中長期的に関わりながらお客さまの理解を深めることで、
効率的かつ効果的な経営コンサルティングを実現しています。

数字で見る

sumus.の

実績

MAや勤怠管理ソフト等の

ITサポート

300社以上



HRクラウド・SUMUS®をはじめ、
MAシステム・SUMUS Mailなどの
導入サポートを行っています。



サイト
制作数

400サイト

コーポレートサイトやオーナー専用サイト、
リフォーム・不動産・採用の特設サイトなどの
制作を手がけています。



SNS広告
運用額

3年間
3億円

進行中の
経営コンサルティング

200社以上



人事評価制度の策定から、
マーケティングや財務支援など
専門性の高い経営コンサルティングを
手がけています。

まちづくりプロジェクトを
展開しているエリア

地域の魅力を掘り起こし、新たなにぎわいを
つくるための施設づくりや新規事業に取り組んでいます。

22箇所



国や自治体から
助成金・補助金を
受けるためのサポート

受給可能な助成金・補助金の調査から、
リスクを削減した申請の代行サポートを手がけています。

10億円



業務支援サービス

経営の「こうしたい！」をわかりやすく。

SUMUSでは、クライアントの希望・ニーズに合わせて支援内容をパッケージ化しました。

目指すのは、クライアントが思い描く「理想とする工務店」を実現すること。

自社の課題を正しく捉えるために、そして正しい方向へ軌道修正していくために、SUMUSの業務支援を活用ください。

業績改善

集客からアフターフォローまで、一連の営業プロセスにおける悩みに対して、きめ細やかに対応する6つのパッケージをご用意しています。

集客方法をアップデートしたい！

集客

時代に合わせた集客で見込み客を自社に取り込む

デジタルとアナログの両面から集客方法を最適化。競合他社の動向を把握しながら、自社商品や地域市場の特性に合わせたマーケティング・広告戦略を立案します。施策実施後は、定期的な効果検証で安定した集客を実現。また、自社で運用体制を確立したい場合は、専任の広告チームの立ち上げから育成までサポートすることが可能です。

▶ マーケティング支援コンサルティング



支援内容

- 目標設定 (KGI, KPI)
- 達成シナリオの設計&検証
- 専任チーム立ち上げ&育成のサポート
- 各種管理帳票の作成&利用促進サポート

参考費用

- スポット支援 (3か月) 30万円～
- プロジェクト支援 (12か月) 300万円～

全受注に占める紹介受注の割合を高めたい！

集客

ファンを見つけ、育て、口コミや紹介を獲得する

オーナーさまの口コミや紹介から新しい顧客を獲得する戦略「ファンベースマーケティング」を実施。お客さまが誰かに紹介したくなる「自慢の工務店」となることを目指していきます。オーナーさまと良好な関係を築くための施策はもちろん、影響力の強い方の見極め方まで、成功事例を交えてレクチャー。紹介の質と量を高めて、受注につなげていきます。

▶ ファンマーケティング支援コンサルティング



支援内容

- 目標設定 (KGI, KPI)
- 達成シナリオの設計&検証
- 専任チーム立ち上げ&育成のサポート
- 各種管理帳票の作成&利用促進サポート

参考費用

- スポット支援 (3か月) 30万円～
- プロジェクト支援 (12か月) 300万円～

LINEを使って顧客を集めたい！

集客

営業

LINEの圧倒的なリーチ力で、費用対効果の高い情報発信を実現。SNSとして圧倒的なリーチ力を誇る「LINE」を集客ツールとして活用。LINE公式アカウントの開設・全体設計・施策立案・運用代行まで幅広くサポートします。支援実績は「広告費0円で毎月5件以上の反響獲得」や「半年間で友だち数3,000人以上獲得」など。LINEをうまく活用することで、高い費用対効果が得られます。

※LINEは先行優位性が高いツールのため、各エリアでのサポート企業の社数を制限しています。

▶ LINE構築&活用支援コンサルティング



支援内容

- LINE公式アカウントの開設&運用のサポート
- LINEフォロワー獲得施策の企画立案

参考費用

- スポット支援 (3か月) 30万円～
- プロジェクト支援 (12か月) 180万円～

勉強会・セミナー経由の商談数を増やしたい！

営業

「相談会」を課題ごとに企画し、顧客のニーズを徹底的に拾う

購買意欲の高い見込み客が集まる勉強会を企画立案。対象エリアの見込み客のニーズ調査から、セールスポイントの検討、実施後の効果検証までを綿密に行うことで、集客量と商談数の増加を目指します。また、専用の集客サイト制作や企画準備、講師代行、アフターフォロー、マニュアル作成など、企画全体のサポートにも対応します。

▶ 住まいカレッジ



支援内容

- セミナーの企画立案
- 集客用WEBページ制作&広告運用
- セミナーの講師&スタッフの代行
- セミナー運用マニュアルの作成

参考費用

- スポット支援 (3か月) 30万円～
- プロジェクト支援 (12か月) 180万円～

商談後の成約率を上げたい！

営業

顧客のニーズを的確に捉え、利益を生む仕組みを整える

専任コンサルタントが営業課題をヒアリング。市場動向や競合情報を分析した独自の工務店データをもとに、抱えている課題に合わせて営業強化プランを提案します。例えば、属人化した営業手法の体系化や若手社員の育成サポート、営業ツールの開発など、成約率向上に向けたさまざまな支援で安定的な企業成長を促します。

▶ 営業力強化支援コンサルティング



支援内容

- 営業ノウハウの体系化
- セミナー&ワークショップ開催
- 営業管理体制の整備

参考費用

- スポット支援 (3か月) 30万円～
- プロジェクト支援 (12か月) 300万円～

土地なし客対策を立てたい！

集客

営業

不動産サービスの拡充で、土地なし客へアプローチ

土地を持たないお客さまに向けた営業戦略を企画立案。不動産を入り口とした集客施策、土地仕入れの営業ノウハウ、ミニ分譲地の開発から販売まで、幅広くサポートします。支援実績は「コンセプト分譲地の不動産流通において20%の粗利獲得」など。自社で不動産部門を新設したい場合は、立ち上げから支援することも可能です。

▶ 不動産事業強化支援コンサルティング



支援内容

- 土地の仕入れ強化支援
- 土地の集客・営業支援
- 分譲地のブランディング支援
- 不動産(仲介)部門の立ち上げサポート

参考費用

- 研究会 (12か月) 30万円
- プロジェクト支援 (12か月) 240万円～

組織開発

経営理念、人事制度、労務環境の見直しをサポート。
「会社をつくるのは人」という観点から、従業員のモチベーション向上や労務状況の改善を支援します。

会社が目指す未来を社員と共有したい！

ブランディング
理念開発

強みや想いを言語化し、「共感」から会社の推進力を高める
社内の共感や一体感を高めるため、社員全員を巻き込んだ合宿形式のワークショップを実施。スコア（数値目標）やプラン（経営計画）、そしてルール（社内規則）を策定していきます。その中で見えてきた価値観や未来像を元に理念（ミッション・ビジョン・バリュー）を策定し、会社の道標となる「理念ガイドブック」をつくり上げます。

▶ 理念策定支援「THE CORE」

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> ワークショップの実施 理念策定の支援 理念ガイドブックの納品 	120万円～(3か月～)

最適な人材をコスパ良く採用したい！

採用

会社の成長を待つのではなく、ともに成長していく人材獲得を
「会社をどのような組織にしていきたいか」を分析して未来の組織図を作成。理想の人材像を設定し、SNSやWEBサイトなど「届きやすい媒体」を検討していきます。同時に自社の魅力や働くメリットを言語化して発信することで、組織風土への共感性が高い人材を獲得。新卒採用にも効果的な施策で、長期的な組織づくりに貢献します。

▶ SNS採用支援コンサルティング

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> 採用戦略合宿 広告運用 ベルソナ設計 選考活動のサポート&代行 採用サイト& SNSの立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> スポット支援(3か月) 30万円～ プロジェクト支援(12か月) 120万円～480万円

戦略策定

目まぐるしく変わる業界の動向、市場の変化を見極めながら、経営面をしっかりとサポート。
経営計画の立案からM&Aまでお任せください。

経営計画を見直したい！

経営計画

業界内外の事例を学習しながら、会社の進むべき方向を明確にする
3日間の集中合宿型ワークショップを実施。業界内外のモデルを学び、自社にあったスタイルを模索していきます。同時に会社の現状分析、未来に向けた行動目標と数値目標の策定を行い、実現に必要なアクションプランを言語化。今後の指針となる経営計画を、日々の業務で活用できる「COMPASS手帳」としてまとめていきます。

▶ 経営計画作成支援「COMPASS」

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> 経営計画表の作成サポート COMPASS手帳の作成 就業ルールブックの作成 	<ul style="list-style-type: none"> スポット支援(3か月) 30万円～ プロジェクト支援(12か月) 180万円

新規事業を立ち上げたい！

新規事業

豊富な知見と実績で、構想をかたちにするとところから伴走
非住宅事業やリフォーム事業への新規参入、まちづくりへの挑戦など、新規事業立ち上げの構想段階から支援。事業性の仮説検証から、事業構想やアイデアの整理、それらを計画書に落とし込むために役立つフレームワークやノウハウの提供まで、プロジェクト推進における各フェーズの活動をトータルでサポートしていきます。

▶ 新規事業立ち上げコンサルティング

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> 新規事業計画書の作成 計画実行に関わるアドバイザー業務 事業立ち上げのサポート&代行 	<ul style="list-style-type: none"> スポット支援(3か月) 30万円～ プロジェクト支援(12か月) 180万円～

会社の課題に社員全員で取り組みたい！

教育・研修

全社員で優良企業の成功基準を学び、経営改善の推進力を得る
全社員に向けて「企業ベンチマーク研修」を実施。成功している企業の経営戦略やブランド戦略等を紐解きながら、ビジネスの成功基準を学んでいきます。また、他社との比較から理想と現実のギャップをあぶり出し、解決すべき課題を明確化。全員が共通認識を持つことで組織風土が改善され、企業成長への推進力を生み出します。

▶ 企業ベンチマーク研修

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> ベンチマーク企業の解説 動画学習用教材の提供 参加型ワークショップの実施 	研修実施(1回) 30万円～

適切な評価で離職率を下げたい！

人事評価

不透明な人事制度の「見える化」を実現
粗利状況・分配比率を確認しながら、事業計画に沿った人事評価制度を構築。住宅・工務店300社の人事・労務データの研究を基に、各業種に最適な評価軸を提案します。また、まだ制度が整っていない場合でも、SUMUS独自の評価フォーマットを活用することで、低コストかつスピーディに運用をはじめることが可能です。

▶ 人事評価支援コンサルティング

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> 人事評価制度の策定(等級制度、評価制度、報酬制度、教育制度) 新旧給与シミュレーションシートの作成 人事評価制度ガイドブックの納品 	<ul style="list-style-type: none"> スポット支援(3か月) 30万円～ プロジェクト支援(12か月) 120万円～720万円

M&Aを計画的に進めたい！

M&A

経営課題や企業価値を把握し、最適なゴールを導き出す
事業継続としての株式譲渡や拡大型における事業展開など、経営課題を解決するM&A手法と一緒に模索。資産シミュレーションを行いながら、納得度の高いゴールを見つけるために議論を重ねていきます。実施が決まれば、デューデリジェンスから合併後のPMIの企画まで、経験豊富な専任のコンサルタントがサポートいたします。

▶ M&A支援コンサルティング

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> イグジット方法の検討 資産シミュレーション デューデリジェンス PMI 経営統合のサポート、企画立案 	100万円～(3か月) ※M&A成立時のみ 買収価格の10%を追加

経営管理

事業内容に最適な業務フローや見直しすべきポイントをご提案。

帳票作成の手間を省きたい！

仕組み化・体系化

面倒な作業を外委託することで、本当に必要な作業に集中できる
経営管理力のチェックから、帳票の運用改善サポート、作成代行まで幅広く対応。帳票を使いこなして経営状況を可視化できるように、管理・運用時のポイントを具体的にアドバイスしていきます。帳票作成代行では、現行の管理体制を確認しながら、会社ごとに最適化した運用方法を提案します。

▶ 帳票作成支援コンサルティング

支援内容	参考費用
<ul style="list-style-type: none"> 帳票の納品(営業管理、集客管理など) 経営管理力診断の実施 既存の経営管理帳票のヒアリング&チェック 新たな帳票の作成 利用方法の解説 	<ul style="list-style-type: none"> 帳票納品 30万円 スポット支援(3か月) 30万円～

プロジェクト事例

全国500社以上の
地域工務店をサポート。

成果にこだわるのが、SUMUS流のコンサルティングスタイル。

効果的な広告宣伝と集客強化、助成金を得るための企業体質の改善、

従業員のモチベーション改善プロジェクト、自社に適した人材の採用活動支援。

それぞれの工務店が抱える些細な悩みから大きな課題まで

常にクライアントが抱えるボトルネックを見極めて、

データとロジックに基づいた精度の高い課題解決へのストーリーを設計します。

1

住まいカレッジ



代表名	岡崎 秀悟
展開エリア	高知・香川
売上	15億円
年間施工棟数	60棟
従業員数	40名



※2023年3月時点

SUMUSとの付き合いは、別のコンサル会社からの紹介がきっかけ。見学会がない時期の集客導線を確保するために家づくり勉強会を実施しており、SUMUSの方に講師として毎回登壇いただいています。セミナーの内容はお客さまの納得度も高く、その場で契約に進む方が増えました。また、講義の内容は弊社にとってもプラスになるもので、その後の勉強会や営業活動でも活用しています。現在は勉強会以外にも、マーケティングやSNS施策、採用戦略など、幅広く業務をご支援いただいています。

2

理念開発支援



代表名	松岡 弘之
展開エリア	広島・山口
売上	20億円
年間施工棟数	60棟
従業員数	30名



※2023年3月時点

業績も順調でオリジナル規格住宅「trip」のFC展開も広がる一方で、社員たちの意識合わせや採用に課題を感じていました。そこでSUMUSと一緒に理念づくりに取りかかることに。ワークショップを通じて自分たちが大切にしている価値観を社員、関係業者、お客さまの「幸せ」であると定義して、「Build The Happiness.」というミッションを策定。この言葉や考え方を日々の業務の軸にすることで、全社的に目指す方向性を共有できるようになりました。

3

LINE構築&経営管理支援



代表名	藤井 勇作
展開エリア	香川・愛媛・徳島
売上	12億円
年間施工棟数	40棟
従業員数	17名



※2023年3月時点

きっかけは、知り合いの建材会社からの紹介でした。当時の悩みは顧客管理などの社内体制が整ってなかったこと。また、正確な利益率も不透明だったので、経営管理を根本から見直していただきました。帳票が整ったことで経営の見通しが立ち、経営管理ツールの導入で会議の進捗確認も容易になりました。集客後の顧客情報はLINEで管理、AIを活用し自動で顧客をフォローできる仕組みもつきました。SUMUSのおかげで人的リソースが足りなくとも業務が円滑に進み、会社の成長に耐える仕組みが構築できたと感じています。

4

WEB集客支援



代表名	魚谷 宗司
展開エリア	鳥取・島根
売上	40億円
年間施工棟数	200棟
従業員数	100名



※2023年3月時点

集客力に課題を感じていたとき、知り合いの紹介でSUMUSと出会いました。当時はまだWEB集客の導線がほとんどない状態だったので、一から体制を整えていくことに。そのなかで驚いたのが、ホームページの整備やキャンペーンの設計に加えて、普段のPDCAや営業体制まで考えてくれたこと。目先の数値だけでなく、根本から問題解決に取り組む姿勢を感じました。おかげで、WEBからの集客が半数を占めるようになり、順調に集客数が伸びています。

5

SNS採用支援



代表名	中嶋 達夫
展開エリア	大阪・兵庫・和歌山 京都・愛知
売上	49億円
年間施工棟数	200棟
従業員数	103名



※2023年3月時点

新卒採用の母集団形成に課題を感じており、効率よく学生を集めるためにSUMUSに相談しました。当時からSNSのフォロー数が多かったのが、その影響力を活かす方向で採用活動のスキームを再構築。会社説明会のSNS告知やオンライン開催など、SNS採用の仕組みづくりから運用、アフターフォローまでを支援いただきました。そのおかげで、1か月で100名近い応募が獲得できたことも。現在も定例会議をお願いし、採用方針や反響状況をすり合わせています。弊社にとって、なくてはならない強い存在です。

6

採用活動支援



代表名	向井 克隆
展開エリア	奈良
売上	6億円
年間施工棟数	12~15棟
従業員数	5名



※2023年3月時点

SUMUSとの出会いは、集客やSNSマーケティングの相談からでした。その後、営業面を強化していく中で、自社の根本的な課題と向き合うことができるようになり、組織そのものの改善までサポートしていただくようになっていきました。まずは自社のあるべき組織図を描き、そこにフィットする人材像を設定。「どうせ集まらない」「育成が難しい」と、地域工務店では敬遠されがちな新卒採用にも取りかかり未来を担う優秀な人材を獲得し、全社的な教育研修なども支援していただいています。

7

経営計画支援



代表名	石井 悟志
展開エリア	滋賀
売上	5億円
年間施工棟数	20棟
従業員数	10名



※2023年3月時点

数人規模で始めた会社から事業を拡大。社員もかなり増えていました。創業からの経験を理解してくれている初期メンバーだけだった頃は、会社の方向性を共有する必要性は感じていませんでしたが、創業期を知らない社員も増えて状況が変わりました。それに「社員一人ひとりが主役になれる会社になりたい」という思いもあって、それぞれの意識や行動を具体化して共有するべく、SUMUSと経営計画書をつくらせてみることに。社員に一体感が出て、次の成長への足がかりができたと感じています。

1

住まいカレッジ



代表名	岡崎 秀悟
展開エリア	高知・香川
売上	15億円
年間施工棟数	60棟
従業員数	40名



※2023年3月時点

SUMUSとの付き合いは、別のコンサル会社からの紹介がきっかけ。見学会がない時期の集客導線を確保するために家づくり勉強会を実施しており、SUMUSの方に講師として毎回登壇いただいています。セミナーの内容はお客さまの納得度も高く、その場で契約に進む方が増えました。また、講義の内容は弊社にとってもプラスになるもので、その後の勉強会や営業活動でも活用しています。現在は勉強会以外にも、マーケティングやSNS施策、採用戦略など、幅広く業務をご支援いただいています。

2

理念開発支援



代表名	松岡 弘之
展開エリア	広島・山口
売上	20億円
年間施工棟数	60棟
従業員数	30名



※2023年3月時点

業績も順調でオリジナル規格住宅「trip」のFC展開も広がる一方で、社員たちの意識合わせや採用に課題を感じていました。そこでSUMUSと一緒に理念づくりに取りかかることに。ワークショップを通じて自分たちが大切にしている価値観を社員、関係業者、お客さまの「幸せ」であると定義して、「Build The Happiness.」というミッションを策定。この言葉や考え方を日々の業務の軸にすることで、全社的に目指す方向性を共有できるようになりました。

3

LINE構築&経営管理支援



代表名	藤井 勇作
展開エリア	香川・愛媛・徳島
売上	12億円
年間施工棟数	40棟
従業員数	17名



※2023年3月時点

きっかけは、知り合いの建材会社からの紹介でした。当時の悩みは顧客管理などの社内体制が整ってなかったこと。また、正確な利益率も不透明だったので、経営管理を根本から見直していただきました。帳票が整ったことで経営の見通しが立ち、経営管理ツールの導入で会議の進捗確認も容易になりました。集客後の顧客情報はLINEで管理、AIを活用し自動で顧客をフォローできる仕組みもつきました。SUMUSのおかげで人的リソースが足りなくとも業務が円滑に進み、会社の成長に耐える仕組みが構築できたと感じています。

4

WEB集客支援



代表名	魚谷 宗司
展開エリア	鳥取・島根
売上	40億円
年間施工棟数	200棟
従業員数	100名



※2023年3月時点

集客力に課題を感じていたとき、知り合いの紹介でSUMUSと出会いました。当時はまだWEB集客の導線がほとんどない状態だったので、一から体制を整えていくことに。そのなかで驚いたのが、ホームページの整備やキャンペーンの設計に加えて、普段のPDCAや営業体制まで考えてくれたこと。目先の数値だけでなく、根本から問題解決に取り組む姿勢を感じました。おかげで、WEBからの集客が半数を占めるようになり、順調に集客数が伸びています。

5

SNS採用支援



代表名	中嶋 達夫
展開エリア	大阪・兵庫・和歌山 京都・愛知
売上	49億円
年間施工棟数	200棟
従業員数	103名



※2023年3月時点

新卒採用の母集団形成に課題を感じており、効率よく学生を集めるためにSUMUSに相談しました。当時からSNSのフォロー数が多かったのが、その影響力を活かす方向で採用活動のスキームを再構築。会社説明会のSNS告知やオンライン開催など、SNS採用の仕組みづくりから運用、アフターフォローまでを支援いただきました。そのおかげで、1か月で100名近い応募が獲得できたことも。現在も定例会議をお願いし、採用方針や反響状況をすり合わせています。弊社にとって、なくてはならない強い存在です。

6

採用活動支援



代表名	向井 克隆
展開エリア	奈良
売上	6億円
年間施工棟数	12~15棟
従業員数	5名



※2023年3月時点

SUMUSとの出会いは、集客やSNSマーケティングの相談からでした。その後、営業面を強化していく中で、自社の根本的な課題と向き合うことができるようになり、組織そのものの改善までサポートしていただくようになっていきました。まずは自社のあるべき組織図を描き、そこにフィットする人材像を設定。「どうせ集まらない」「育成が難しい」と、地域工務店では敬遠されがちな新卒採用にも取りかかり未来を担う優秀な人材を獲得し、全社的な教育研修なども支援していただいています。

7

経営計画支援



代表名	石井 悟志
展開エリア	滋賀
売上	5億円
年間施工棟数	20棟
従業員数	10名



※2023年3月時点

数人規模で始めた会社から事業を拡大。社員もかなり増えていました。創業からの経験を理解してくれている初期メンバーだけだった頃は、会社の方向性を共有する必要性は感じていませんでしたが、創業期を知らない社員も増えて状況が変わりました。それに「社員一人ひとりが主役になれる会社になりたい」という思いもあって、それぞれの意識や行動を具体化して共有するべく、SUMUSと経営計画書をつくらせてみることに。社員に一体感が出て、次の成長への足がかりができたと感じています。

8

ファンマーケティング支援



代表名	北山 裕史
展開エリア	三重
売上	16億円
年間施工棟数	52棟
従業員数	36名



※2023年3月時点

最初の出会いは、SUMUS主催のまちづくり視察ツアー。デジタルマーケティング以外の集客方法に悩んでいたのが、ご相談することになりました。綿密なヒアリングで弊社の接客力とお客さま満足度の高さを見抜いていただき、ご紹介キャンペーンによる集客施策を進めることになりました。結果は、半年で45組の来店相談を獲得。さらに、SUMUSとの定例会議でキャンペーンの効果検証・改善を続けていたおかげで、支援終了後もそのノウハウが会社内に残りました。現在は自分たちでPDCAを回して、継続的に効果を出しています。

9

事業展開支援



代表名	石神 寛
展開エリア	岐阜
売上	5.5億円
年間施工棟数	20棟
従業員数	18名



※2023年3月時点

会社を育ててくれた西岐阜エリアに貢献できるような事業がしたい。そう考えていたときに、SUMUSと出会いました。具体的にはオフィス兼商業テナント施設の開発を計画していましたが、その前段階で、企業としての理念の整理からお手伝いいただき、それに基づいた施設の名称やコンセプトワーク、サイトや広告制作、施設のイベントやテナント運用の支援まで、多岐にわたってサポートしてもらっています。

10

評価策定支援



事業責任者	洞口 秀俊
展開エリア	愛知・岐阜・富山
売上	40億円
年間施工棟数	120棟
従業員数	100名



※2023年3月時点

人事評価制度の不透明さに社員から不満が出ていました。SUMUSに相談し、現場に即した評価制度を新しくすることに。まずは社員へのヒアリングを重ねて、現場の実態を把握。組織づくりの基礎となる重要なものだからこそ、丁寧に進めていただきました。評価制度ができた後は、ガイドブックの配布や説明会を実施することで社員たちの納得感を高めてくれました。適切な評価が働くモチベーションを上げ、良い仕事につながる。そして、それをもった適切に評価できる、良い循環が生まれたと感じています。

コンサルタント / カスタマーサクセス

私たちが目指すのは、
いつでもクライアントの
隣にいるパートナー。

SUMUSは、事業規模の大小を問わず

全国500社以上の地域工務店・住宅会社への支援実績を有し、
それぞれの課題や経済情勢に合わせて柔軟に対応してきました。

多数の支援実績を活かし、本当に必要とされる施策を見極め、
プランニング～実行～効果検証のすべての工程をサポート。
成果がでるまで中長期的かつ徹底的に、改善を重ねていきます。

工務店・住宅会社が、本業(=家を建てること)に集中しながら
安定した企業成長を実現できるように、
SUMUSは、いつでも相談のできるパートナーとして伴走していきます。



小林 大輔
DAISUKE KOBAYASHI
代表取締役社長

新潟県高田市(現上越市)生まれ、その後は千葉県東金市で育つ。祖父は材木業、父は工務店、母はスナックを経営。幼いころから田舎の経済がまわっていく様子を見ていた。法政大学経営学部経営学科卒業後、経営コンサルティング会社を経て独立。2015年、株式会社SUMUSを創業。住宅メーカー、リノベーション会社を中心に、経営コンサルティングを行い、500社以上のクライアントをサポート。現在は3つの会社の代表と複数の会社の社外取締役を務める。得意なコンサルは、地域そのものをリノベーションし、新しい価値をつくり出す「まち上場」。

MANAGER / CHIEF



佐藤 政嗣
MASATSUGU SATO
プロフィットマネージャー

群馬県出身。IT、飲食、不動産などさまざまな業界を経験した後、IT会社を設立。経営者として活動する一方で、クライアントと共に成長し喜びを分かち合うコンサルタント業に惹かれ、SUMUSに1人目の社員として入社。現在はWEB集客支援や営業力強化支援に従事。また、工務店の経営支援を行う自社サービスの開発・改善も担う。

- 集客
- 営業
- ブランディング
- 理念開発
- 教育・研修
- 採用
- 新規事業
- 経営計画
- 仕組み化・体系化



東郷 博之
HIROYUKI TOGO
プロフィットマネージャー

千葉県出身。法政大学卒業後、大学院にて法律を学び、原子力損害賠償紛争解決センターに就職。その後、飲食店の店舗マネジメントや大手住宅メーカーの営業を経てSUMUSに入社。助成金や補助金、労務・人事評価、WEB集客など幅広いコンサルティングを手がけ、全国に300社以上のクライアントを持つ。得意領域は、組織開発支援。

- 集客
- 営業
- ブランディング
- 理念開発
- 教育・研修
- 採用
- 人事評価
- 経営計画
- 仕組み化・体系化



秋山 智和
TOMOKAZU AKIYAMA
チームリーダー

埼玉県出身。建設・建築業界の団体組織で社会保険、労働保険事業に16年間従事。自治体諮問機関の審議員として条例制定にも関わる。SUMUS入社後は、地方工務店の集客サポートのため年間180日を全国行脚。開催するセミナーは好評を博し、TV出演も果たした。得意領域は 集客導線構築、営業力強化支援。趣味はロードバイクレース。

- 集客
- 営業
- 教育・研修
- 経営計画
- 仕組み化・体系化



向畑 貴由
TAKAYOSHI MUKAIHATA
チームリーダー

広島県出身。大学卒業後、大手建設メーカーに入社。法人営業として、大手ゼネコンから中小建設会社までさまざまなクライアントを担当。SUMUS入社後は主にマーケティングに従事。大小の規模を問わず多くの工務店を支援している。ポリシーは現場に寄り添うこと。野球とラグビーを経験してきた根っからの体育会系コンサルタント。

- 集客
- 営業
- 教育・研修
- 仕組み化・体系化



大森 崇弘
TAKAHIRO OOMORI
チームリーダー

大阪府出身。高い営業力を身につけるため外資系大手金融機関に新卒入社。一流の営業手法を身につけた後、学習コンサルタントとして独立。生徒の募集活動から学力向上、情操教育まで一貫して携わる。SUMUS入社後は、経営戦略の策定支援や営業力、採用力の強化支援に従事。ゼロベースから始める採用支援に定評がある。

- 集客
- 営業
- ブランディング
- 採用
- 新規事業
- 仕組み化・体系化

MEMBER



辻 晃成
KOSEI TSUJI
チーフコンサルタント

愛知県出身。法政大学卒業後、SUMUSの新卒1期生として入社。自社採用や工務店の採用支援を担当。SNS運用や大手採用媒体による母集団形成活動、選考の運営、効果測定、内定者のフォローなど採用活動全般を手がけている。

- 集客
- 教育・研修
- 採用
- 経営計画
- 仕組み化・体系化



丸山 高央
TAKAHIRO MARUYAMA
チーフコンサルタント

東京都出身。学生時代にマジシャンを養成・派遣する事業を起こし、30名以上のプロマジシャンを輩出する。現在は工務店向けのデジタルマーケティング分野において、サイト制作のディレクションや広告戦略支援を行い、クライアントの期待を超えるコンサルティングを目指す。

- 集客
- 教育・研修
- 採用
- 仕組み化・体系化



水野 祐斗
YUTO MIZUNO
コンサルタント

静岡県出身。大学時代に会計専門学校とのダブルスクールで会計の知識を身につけ、合格率10%程度といわれる日商簿記検定1級を取得。SUMUS入社後は会計関連の支援を中心に、財務コンサルタントとして常にクライアントに寄り添う。ポリシーは、誠実・謙虚・感謝。

- 集客
- 採用
- 仕組み化・体系化



松川 桃子
MOMOKO MATSUKAWA
コンサルタント

大阪府出身。人を喜ばすことが好きで、高校・大学の計6年間、文化祭実行委員を経験。SUMUSでは建築系学生と住宅工務店をつなぐ就活ポータルサイトを新たに開設するなど、まだ世の中のないモノやサービスを生み出すことを得意とする。30都道府県を制覇した大の旅行好き。

- 集客
- 採用



加坂 嶺
REI KASAKA
カスタマーサクセス・チームリーダー

千葉県出身。学生時代からIT系ベンチャーにてシステム開発に従事。卒業後、住宅リフォーム会社に入社。営業部門に配属後、入社3か月で売上成績トップとなる。その後、テレマーケティング業界でマネジメントを経験。SUMUSでは広告戦略、マーケティング提案、助成金・補助金コンサルティングに携わる。

- 集客
- 仕組み化・体系化



風間 航
WATARU KAZAMA
チーフコンサルタント

東京都出身。学生時代にはアメリカへ野球留学し、ワールドシリーズに出場。その後、タイでの営業インターンを経てSUMUSに入社。SUMUSでは、集客力強化や紹介営業強化、採用力強化支援などを行い、幅広く工務店をサポートしている。

- 集客
- 経営計画
- 採用
- 仕組み化・体系化



本多 智洋
TOMOHIRO HONDA
チーフコンサルタント

愛知県出身。駒澤大学卒業後、SUMUS新卒2期生として入社。自社採用だけでなく、工務店の採用支援も担当している。広告による母集団形成の他に、選考の運営、効果測定、内定者フォローなど採用全般を手がけている。

- 集客
- 採用
- 仕組み化・体系化



橋本 尚弥
NAOYA HASHIMOTO
コンサルタント

千葉県出身。大学在学中に輸入洋服のネット販売事業で起業。SUMUS社内のメディアプラットフォーム事業として「設計士・現場監督」の新卒採用ポータルを立ち上げる。人生の目標は、モテる人財になること、モテる企業をつくること。

- 集客
- 採用



鞆津 功耀
KOYO TOMOTSU
コンサルタント

広島県出身。小学校から大学までの13年間、すべてを野球に捧げる。SUMUSでは、LINE公式アカウント構築や覆面調査を提供。野球を通じて学んだ「常に目標に向かって全力で挑戦すること」をベースに、クライアントの成果を出すために努力している。

- 集客
- 採用



中村 ののは
NONOHA NAKAMURA
カスタマーサクセス

石川県出身。学生時代は、ベースボールパークの観客席でビールの販売(売り子)を経験。SUMUSに入社後は、全国の工務店のSNS投稿の代行や広告の運用業務を担うカスタマー・サクセスチームに配属。日々、最新の広告運用について研究中。趣味はクラシックバレエ。

- 集客

OTHER SERVICE

工務店の経営と企業活動を 全方位からサポート。

ITの力で、労務、会計、人事などの管理体制を整え、
アウトソーシングの力で、情報発信力を強化。
国や自治体から助成金を受けられる状態をつくり、
その助成金をベースに、事業の継続と拡大を支援します。
これまで培ってきた幅広い知見と経験を活かして、
SUMUSは、工務店の活動を全方位からサポートしています。

ITサポート

管理層、経営層と現場とをスムーズにつなぐ、
工務店ファーストな専用システムを開発。

WK SUMUS WORK 勤怠管理システム	RE SUMUS REVIEW 人事評価システム	CK SUMUS CHECK 業務管理システム
DT SUMUS DATA 顧客管理システム	MA SUMUS MAIL マーケティングオートメーションツール	CT SUMUS CONNECT ITツール連携システム
RS SUMUS RS 紹介受注力強化プログラム		

助成金サポート

国や自治体から応援される企業として、
未来につながる資金調達をサポート。

管理サポート 助成金申請の進捗や支給金額、支給までのスケジュールなどの管理を支援します。	申請・交付サポート 助成金、補助金の申請・交付に必要とされる書類作成など、必要とされる業務を代行します。
就業規則策定 弊社所属の社会保険労務士が、助成金申請に必要な就業規則の策定をサポートします。	事業計画策定 弊社所属の中小企業診断士が、補助金申請に必要な事業計画の策定をサポートします。

アウトソーシング

地域工務店の発信力を強化するために。
集客・デザイン・写真・動画・Webなど、各分野のプロのスキルを提供。

写真撮影	動画撮影	広告代行
サイト制作	採用活動	

まちづくり事業

専門家としてアドバイスするのではなく、
当事者として本気で投資と開発を推進。

フィールドワーク	投資	開発
ネットワーク構築	集客や話題づくり	

WEB SITE



アーキキャリア

建設業界特化型の新卒就活支援サイト。
住宅工務店の新卒採用への挑戦を全面的にバックアップ。

建築学生特化 建設業界に特化し、建築学生への効率的なアプローチを可能に。	2万円/月から オンラインツールを活用した支援で、リーズナブルな採用活動を実現。 ※ご契約の最小単位は「6か月〜」です。
IターンUターン採用 地域の垣根を越えたUターン、Iターン、大都市圏脱出に関心がある建築学生への発信をサポート。	効果検証改善提案 コンサルタントが伴走し、求人情報の効果測定や、改善提案を実施。

出版物

代表取締役社長・小林大輔が会社経営・コンサルティングの現場で培った知見やノウハウを書籍化。
住宅業界やまちづくりのプレイヤーたちから高い注目を集めています。
各書籍は、全国書店・ネット書店・ECサイトにて販売中。



ATパブリケーション 住宅会社の新成長戦略 伸びる会社はここが違う	かんき出版 まちづくり戦略3.0 カネなし、人脈なし、知名度なしでも成功する「弱者の戦い方」	同文館出版 時間とお金をかけずに欲しい人材を集める「SNS採用」
--	---	-------------------------------------

会社概要

社名	株式会社SUMUS (スームズ)
英文社名	sumus, Inc
設立	2015年10月28日
資本金	5,100,000円
所在地	〒108-0073 東京都港区三田3-1-4 Net1.三田ビル4階
大阪支社	〒540-0034 大阪市中央区島町2-1-12 エッサム大阪ビル3階
T E L	03-4405-6686
F A X	03-6856-3188
E-mail	info@sumus-home.com
代表者	小林 大輔

沿革

2015	株式会社SUMUSを設立 写真撮影サービスすむフォトをリリース 動画制作サービスmovieboxをリリース アプリ制作サービスをリリース
2016	助成金申請サポートサービスをリリース ハウズオーナー専用サイト制作サービスをリリース
2017	工務店専用MAサービスSUMUS-MAILをリリース セミナー集客サポートサービス「家計のミカタ」のリリース 勤怠管理システム「スームズ®勤怠」のリリース
2018	工務店専用グループウェア「SUMUS WORK」をリリース 工務店専用人事評価クラウド「SUMUS REVIEW」をリリース
2019	工務店専門採用ASPシステム「SUMUS JOB」をリリース SUMUS RECRUITINGサービスをリリース
2020	連携システム「SUMUS Connect」をリリース 顧客管理システム「SUMUS DATA」をリリース 福岡支所の開設 本社オフィスを移転