

Welcome to woodlink!!

デスクに置いてある
アウトプットシートを記載し
お待ちしております！



営業職体験インターンシップ

本日のタイムスケジュール

- 10:00~ オープニングイントロダクション
- 10:20~ ウッドリンクってどんな会社？人事が徹底解説
- 11:10~ いきなりウッドリンクの強み体験「ウッドリンクラボ見学」
- 12:00~ 昼食
- 13:00~ 営業がおススメしたい！と思える“自社製品”レクチャー
- 13:30~ toC 営業体験（お施主さんに伝える体験）
- 14:40~ toB 営業体験（工務店支援の営業戦略について考える）
- 15:40~ 先輩社員との座談会
- 16:10~ 総括・アンケート



アウトプットシートに記載した
「今日一番の目的」はなんでしょう？

今日一日で目的が達成できるように

気になったことは何でも聞いてくださいね！



01

オープニング



櫻井 美穂

富大経済学部卒→ウッドリンク人事

富山生まれ富山育ち。好奇心旺盛で即行動派。

大学時代はサークル長や超短期留学、就活イベント企画運営を経験。

最近は美味しい日本酒を見つける事や旅行が趣味。

カウンセラーのように、学生さんや若手社員に寄り添い、

挑戦や成長をサポートできる人事を目指して日々奮闘中。



安川 翔太郎

大手製薬法人営業⇒ウッドリンク人事

石川県出身の30歳。

プライベートでは1歳半の娘にデレデレ。

大学時代に就活系学生団体2つの立ち上げと運営を経験。

アルバイトは結婚式場スタッフと塾講師を掛け持ちし、

授業では得られない社会経験を学ぶ。

座右の銘は「選択を正解に」



高木 悠作

新規事業立案⇒営業⇒フリーランス
⇒ウッドリンク人事

出身は富山県。0歳の娘を愛でるのが趣味。

大学時代は誘われたら断らないを信条に、遊びとバイトに帆走。

社会人になり、後輩の就活サポートをしていた経験を活かし

学生さんの人生を応援するような採用活動に取り組んでいる。



自己紹介

- ・ 出身
- ・ 大学 学部 学科
- ・ 好きな○○（フード、趣味、映画etc…）
- ・ 休日の過ごし方
- ・ 志望業界や興味のある職種
- ・ 今回のインターンシップの参加理由

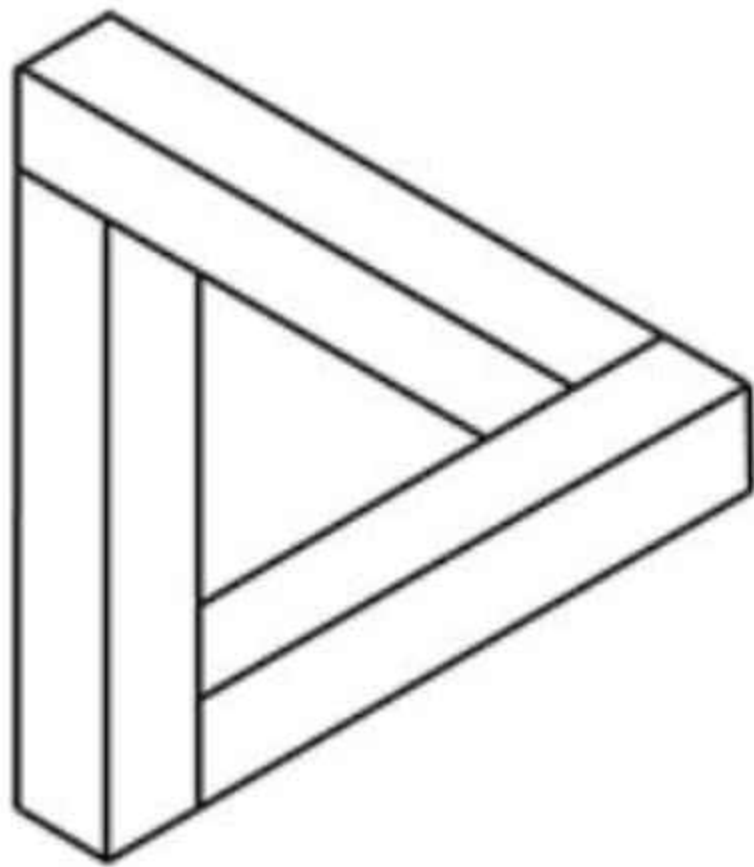
「話し手」と「書き手」に分かれてください

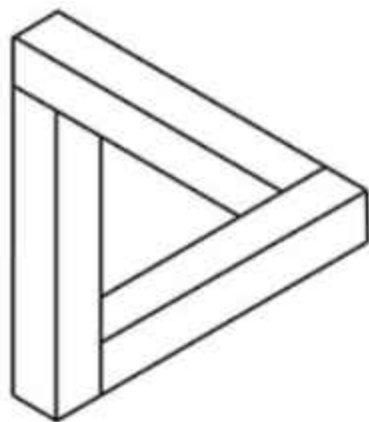
今からある絵を「話し手」に見てもらいます

「話し手」は言葉で説明し

「書き手」はそれを元に絵を書いてみてください！







ペンローズの三角形

ウッドリンクってどんな会社？人事が徹底解説！

02

会社事業説明



woodlink

25卒 事業・会社説明

木^{のつど}のつど
木^{のつど}のつど

1. ウッドリンクとは？

-事業内容・ビジネスモデル-

2. ウッドリンクでの働き方

-会社概要・仕事内容・教育体制-

3. 理念・ビジョン・求める人物像

-理念・ビジョン・大切にしている価値観-

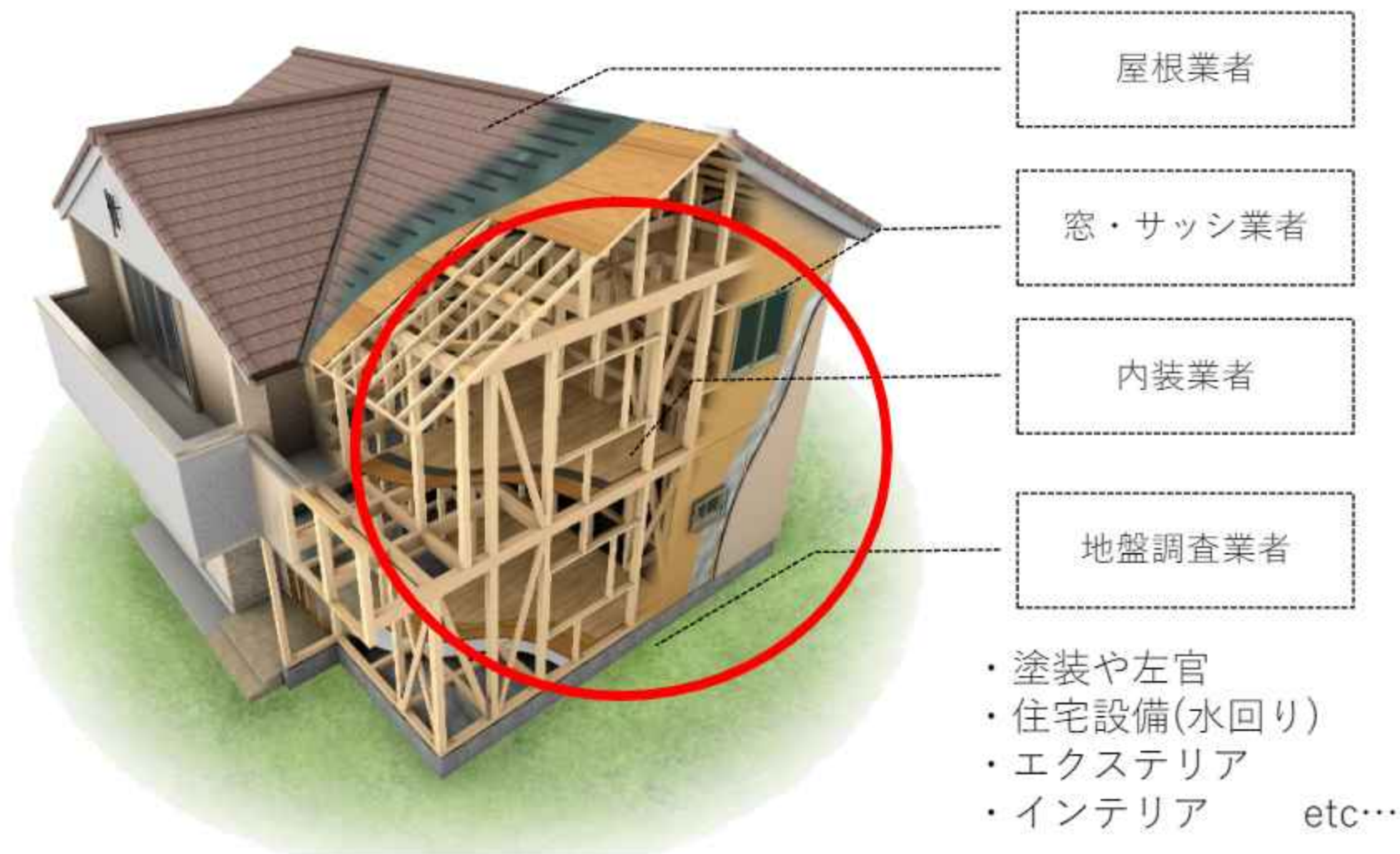




Woodlinkって何をやっている会社だと思いますか？



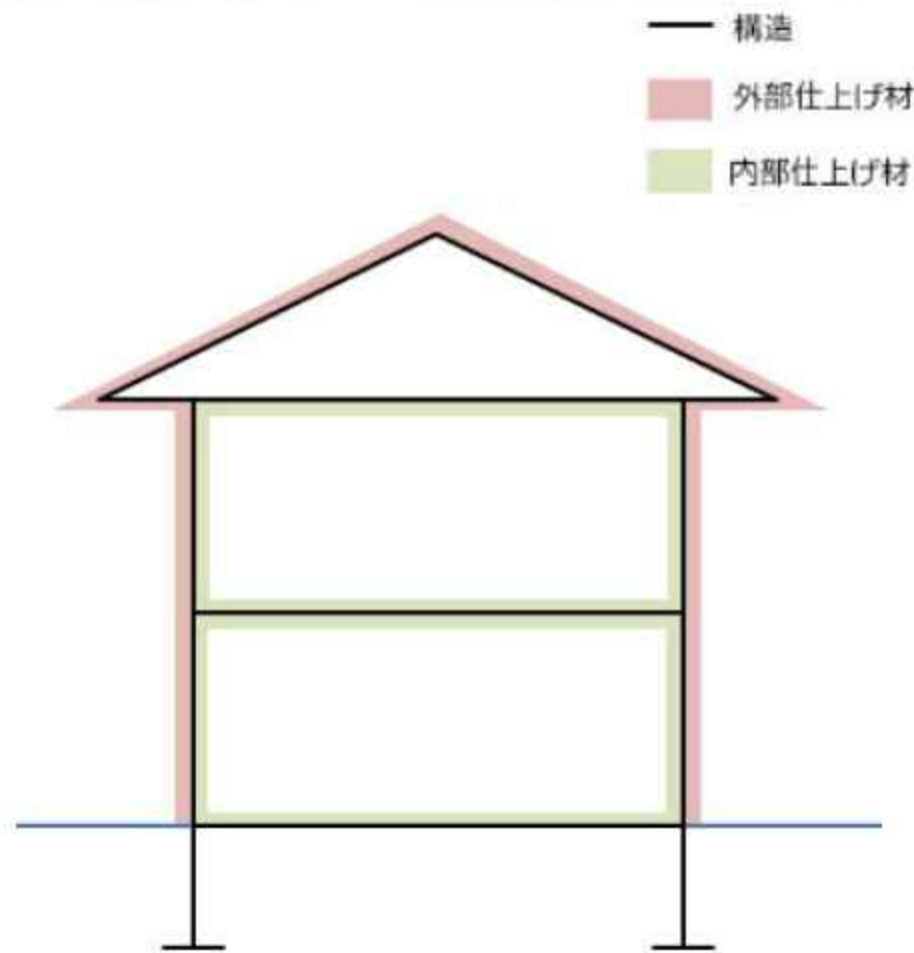
住宅の骨組み = 構造体を提供する会社



構造 = 家を形作る骨組み (断熱材含む)

クロスや外壁などの
仕上げ材は後からでも換えられるが
構造は換えられない

構造 = 骨と筋肉



ウッドリンクとは？

ウッドリンクは・・・

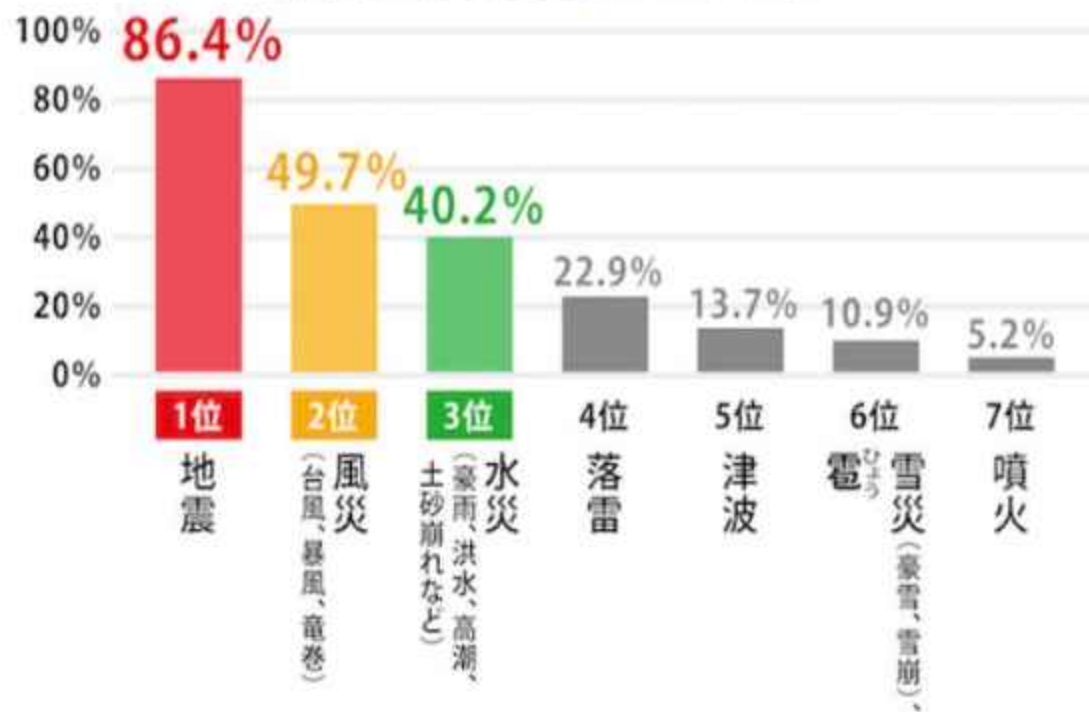
An illustration of a two-story wooden house under construction. The frame is made of light-colored wood, showing the roof trusses, walls, and floor joists. The house is shown from a perspective view, with the front and side walls visible. The roof is partially completed with dark brown tiles. The house is set on a grey foundation.

北陸No.1の
木造住宅の構造体メーカー
(設計・製造・販売)

構造は、命や財産、思い出を守っている



不安に思う災害ランキング



構造は、過ごしやすい空間を守っている

日本のいえはさむいです



出典：旭化成建材
「ネオマフォーム」広告

交通事故に関連した死亡事故

約**2150**人

ヒートショックに関連した死亡事故

約**4750**人

構造は、「安心、安全、快適」を担っている



日本の住宅の平均寿命はわずか30年

国別住宅平均寿命 (国土交通省 平成8年度「建設白書」より)



イギリス

141年

安心・安全・快適な家を“長く”がウッドリンクの使命



フランス

86年



ドイツ

79年



日本

30年



事業内容（木材の流通）



素材

原木生産

製材

原木加工

プレカット

構造部材加工

建築工事

建方・造作仕上

エンドユーザー

住宅購入

woodlink

高品質のプレカット

あらかじめ機械で刻みの加工をした材料を
上棟現場まで直接配送するシステム



家づくりの工程をグループで一貫対応

Link&△

Woodlink 製材事業部



製材・・・仕入れから加工まで
丸太を小割製品・角材に加工

採用

Woodlink 住宅資材事業部



木造建築構造の販売&設計
プレカットの製造
プレウォールの製造

ビルダーズ
サポート



地盤調査
地盤改良工事
基礎工事



他約**200**社の地元工務店へ構造体を提供



木造の注文住宅の意匠設計・施工・販売

事業内容（領域）

一貫対応が、安心安全な家づくりを実現させる



北陸唯一、全国でも有数の事業領域



構造設計



プレカット加工



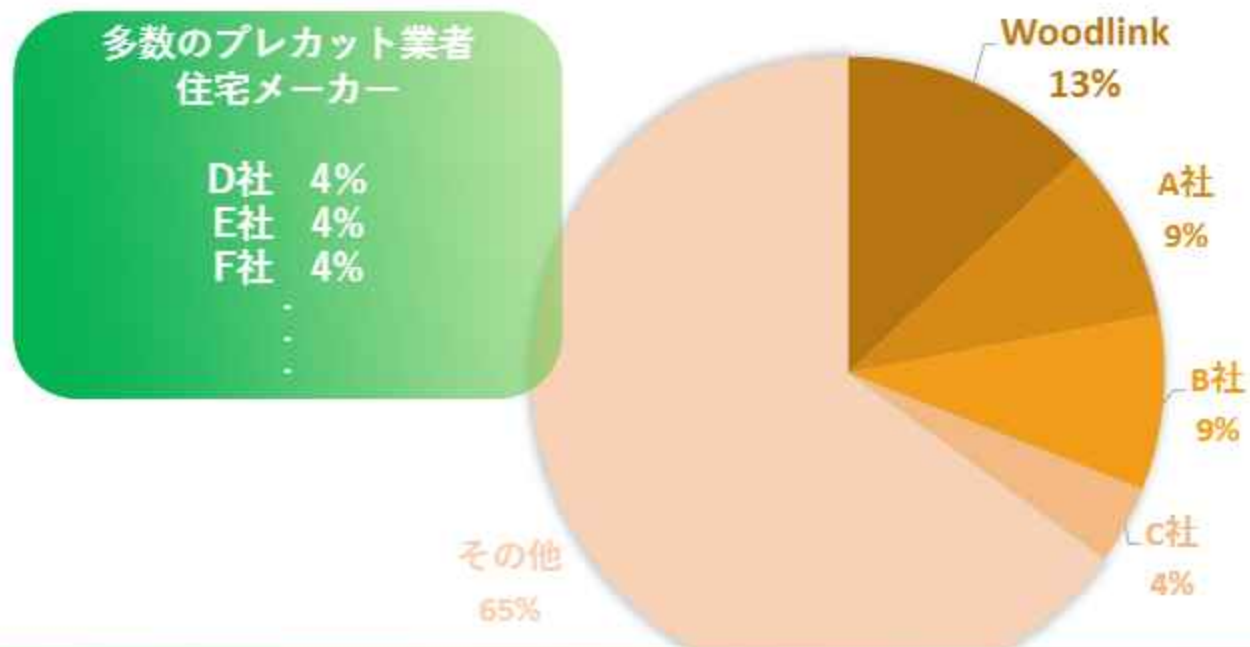
建築・施工



引渡し



北陸No.1？



プレカット材の供給量が北陸No.1

大きく理由は2つ

①ウッドリンクラボ（お客様の体験施設）



②プレウォール（自社製品）



本日のインターンで体験・体感



プレウォール工法の耐震性を
積雪荷重10tを想定した三次元実大振動実験にて証明!

阪神淡路大震災級

X方向/818gal Y方向/617gal Z方向/332gal

震度7×2回

加振最大速度
818gal

過去最大加振速度は約100gal程度、
実大実験に必要とした加振速度は、
約10倍の加振速度を実現。

震度7・震度8級
連続加振回数 **10回**

震度7・8級加振は100gal程度、
震度9級・10級加振は約1000gal、
約10倍の加振速度を実現。

積雪1mを想定
10トン

積雪1mを想定し、約10トン、
2段階で加振した。実験結果は合格。
詳細はwww.woodlink.co.jp

woodlink



1. ウッドリンクとは？

-事業内容・ビジネスモデル-

2. ウッドリンクでの働き方

-会社概要・仕事内容・教育体制-

3. 理念・ビジョン・求める人物像

-理念・ビジョン・大切にしている価値観-



会社概要



社名 : ウッドリンク株式会社

設立 : 1955年（昭和30年）

事業所 : 住宅資材事業部

富山店、金沢店、福井店、上越店

製材事業部

従業員 : 290名（ウッドリンク単体）

グループ会社 : アルスホーム株式会社

: ビルダースサポート株式会社

会社概要

金沢店(営13/設15)



福井店(営6/設8)



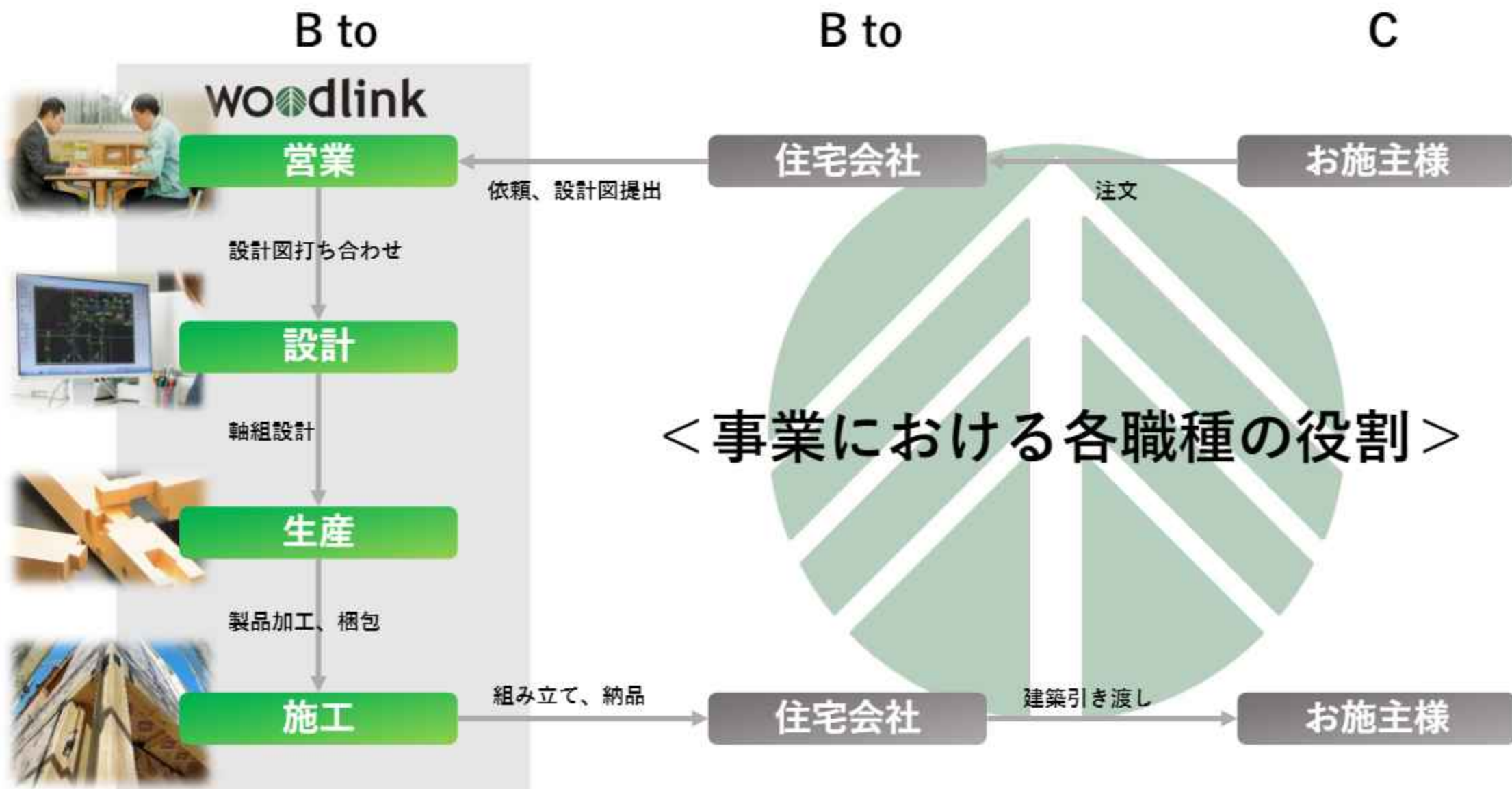
上越店(営5/設5)



富山店(営15/設17)



ウッドリンクの仕事の流れ



ウッドリンクとは？

営業



【法人営業】

工務店と住宅構造に関する打合せ
ープレカット、及び自社商品の販売

自社保有の体験型ショールームのご案内
ー工務店の営業活動をサポート

設計



【構造設計】

- ・木造住宅の構造設計
ーCAD入力(構造伏図作成)
- ・加工データや指示書の作成
ープレカットデータを次工程へ共有



既存メイン。経験を積めば新規も任せます

勿論、有形

ウッドリンクの営業はBtoBメイン
でも強みはBtoC

outside

工務店・ハウスメーカー
(B to B)



- ・新しい商品やサービスの提案
- ・軸組の打合せ

お施主様
(B to C)



- ・ウッドリンクラボ
- ・構造見学会の案内



inside

設計担当



- ・軸組の打合せ
- ・修正箇所の相談

配送担当



- ・発送の段取り
- ・上棟日の日程調整

- ・見積作成
- ・情報収集

ウッドリンク営業の仕事
= 技術営業



営業って、しゃべりが上手じゃないとできない!?

NO!!!

しゃべりで売れば、全員トップセールスです…



会社の代表として

多くの“**経営者**”と

同じベクトル・同じ情熱で

対等（50:50）に

互いに共感しあい

時にはアドバイザーとして

仕事することができます

ウッドリンク営業の仕事
= プレウォールを販売すること

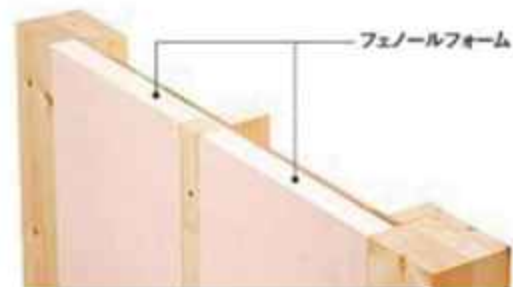


プレウォール (木造軸組パネルシステム)

北陸の気候風土に適した構造性能。
耐震性・断熱性・耐久性を兼ね備えた工法。



世界最高レベルの断熱性能 フェノールフォーム



真壁サンドイッチ構造【プレウォール】

[連続加震実験の結果]



柱と柱の間に壁材を組み込む

2.5倍以上の強度

大壁構造(他工法)



柱に壁材を釘で打ち付ける

自社製品



プレウォール (木造軸組パネルシステム)

連続地震に強い。



2016年5月6日 大林建設研究所にて実施

プレウォール工法の耐震性を
積雪荷重10tを想定した三次元実大振動実験にて証明!

阪神淡路大震災級

X方向/818gal Y方向/617gal Z方向/332gal

震度7×2回

加振最大速度

818gal

過去もっとも被害が大きかった、
阪神淡路大震災にて観測された、
同レベルの地震波で検証。

震度7・震度6弱

連続加振回数 **10回**

震度7 (JMA神戸波100%) 2回、
震度6弱 (JMA神戸波50%) 8回、
合計10回の加振に耐えられました。

積雪1mを想定 **業界初**

積雪荷重 **10トン**

積雪1mを想定し、小屋10.12トン、
2階床7.92トンの、鉄板のおもりを
設置。*



プレウォール (木造軸組パネルシステム)

多数の木造家屋が倒壊

能登半島地震の被災地のテレビ報道などでは、瓦屋根の木造家屋と見られる建物が多数倒壊している様子が報じられている。

主な地域震度

1日午後4時10分ごろ。気象庁
※震度4以上。



プレウォールで建てていれば、
今回の地震でも、無事であった可能性が高い



能登半島地震で倒壊した木造家屋とみられる建物 (記者提供)

「映像を見る限り、倒壊した建物の多くは古い木造家屋で、1981年以前の旧耐震基準とみられます」

木造住宅の構造設計や構造計算を専門とする、一級建築士、構造設計一級建築士の佐藤実氏は、能登半島地震による建物の被害状況について、このように語る。

プレウォールとは？=サステナブルな構造躯体

耐震性

震度7・震度6弱
連続加振回数**10**回

耐久性

いつまでも住まいを
丈夫で健康な状態に

断熱性

世界最高レベルの
断熱材を使用

高品質

専用ラインで生産
現場工期も7~10日短縮

本当に売りたいと思える「自社製品」
= プレウォール

どうやって売っているの？

仕事がない・・・



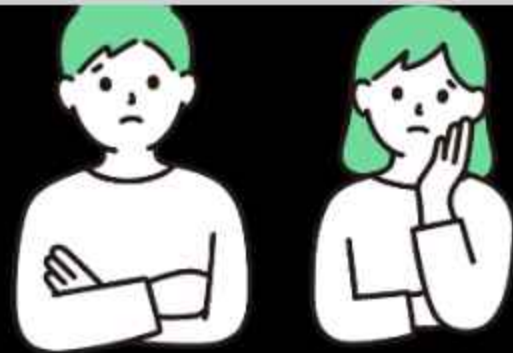
構造サプライヤー
(プレカット会社)

売れない・・・



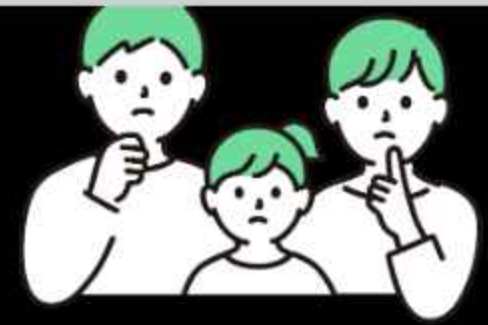
地域工務店

他の会社で建てようかな・・・



お施主様

まだまだ分からないことが多いな



お施主様



どうやって売っているの？

woodlink

仕事が増加！

契約が取れた！

この会社で建てたいな！



woodlink

地域工務店

お施主様

直接接客



森と木のゾーン



省エネゾーン



耐震ゾーン



木造住宅で使う木材のことや、
耐震性・省エネ性について体感できる
『木のテーマパーク』

ウッドリンクの営業とは。

売り先



売り物



売り方



+
他にもいろいろあるよ！

家づくり勉強会
補助金申請
etc...

1. ウッドリンクとは？

-事業内容・ビジネスモデル-

2. ウッドリンクでの働き方

-会社概要・仕事内容・教育体制-

3. 理念・ビジョン・求める人財像

-理念・ビジョン・大切にしている価値観-



製材事業

国産材の地産地消型ビジネスモデル
国産材製材量は北陸NO,1



プレカット事業

木造建築の構造体を設計・製造・販売
プレカット供給シェアは北陸NO,1



NEW

地盤・基礎事業

地盤調査・地盤改良工事・基礎工事の
施工事業を展開



NEW

建築事業

高性能型規格住宅の
建築請負及びポランタリーチェーン事業



“木造建築物”の設計・製造・販売



住宅は勿論



非住宅

木造化・木質化の推進

脱炭素社会の実現に資する等のための
建築物等における木材の利用の促進に関する法律



店舗



新国立競技場



選手村

木材全体の需要を拡大し、脱炭素社会の実現を目指す

- ▶ 北陸No.1シェアから北信越No.1シェアへ
- ▶ 品質は全国No.1へ
- ▶ 非住宅領域を推進し、全国屈指の木造ゼネコン企業へ

まさに、第二創業期



ここだけは他社には真似できない。そんなポイントはどこですか？



ES = CS

(Employee Satisfaction = Customer Satisfaction)

従業員満足

顧客満足

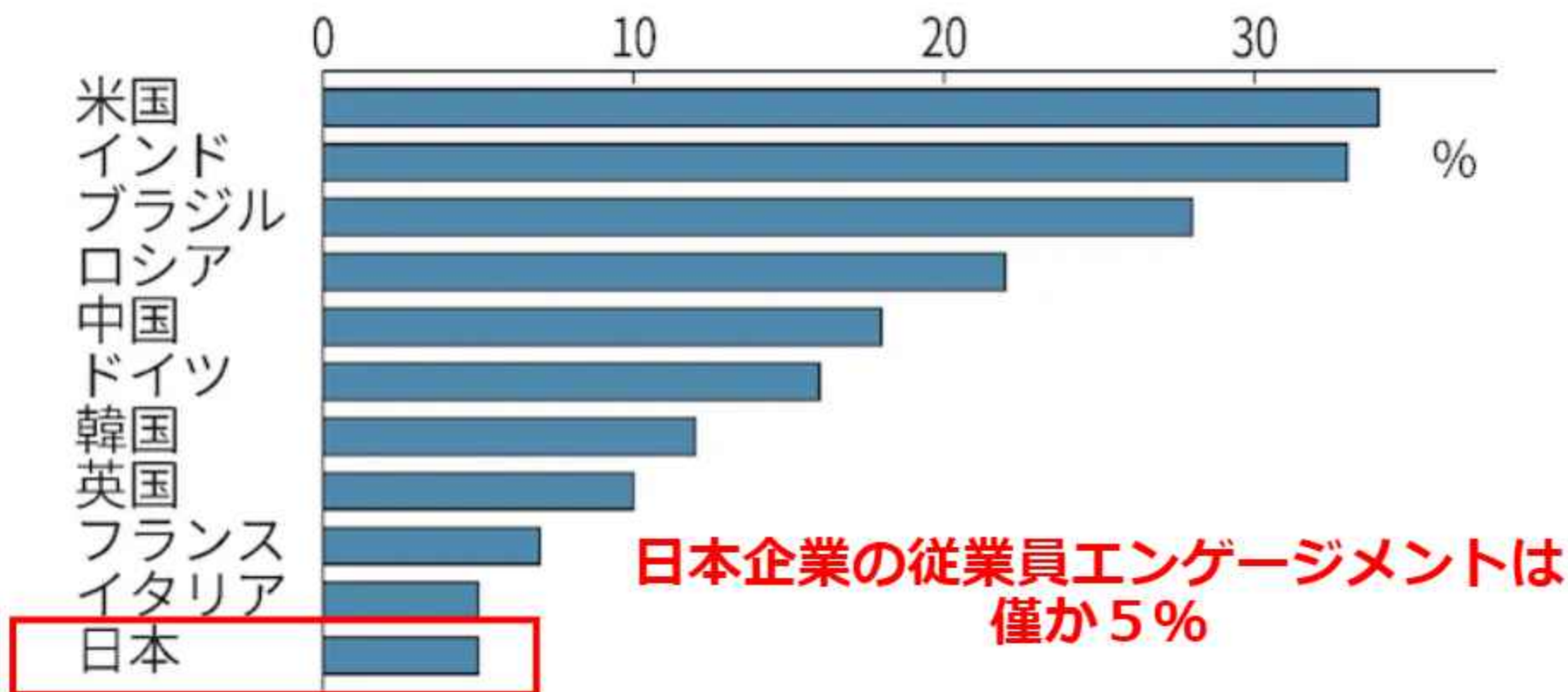
全従業員の幸福を追求すると同時に

木の価値創造を通じて

サステナブルな社会を実現する

従業員の満足なくして、お客様は満足しない。

「熱意ある社員」比率は2022年も日本が最低水準



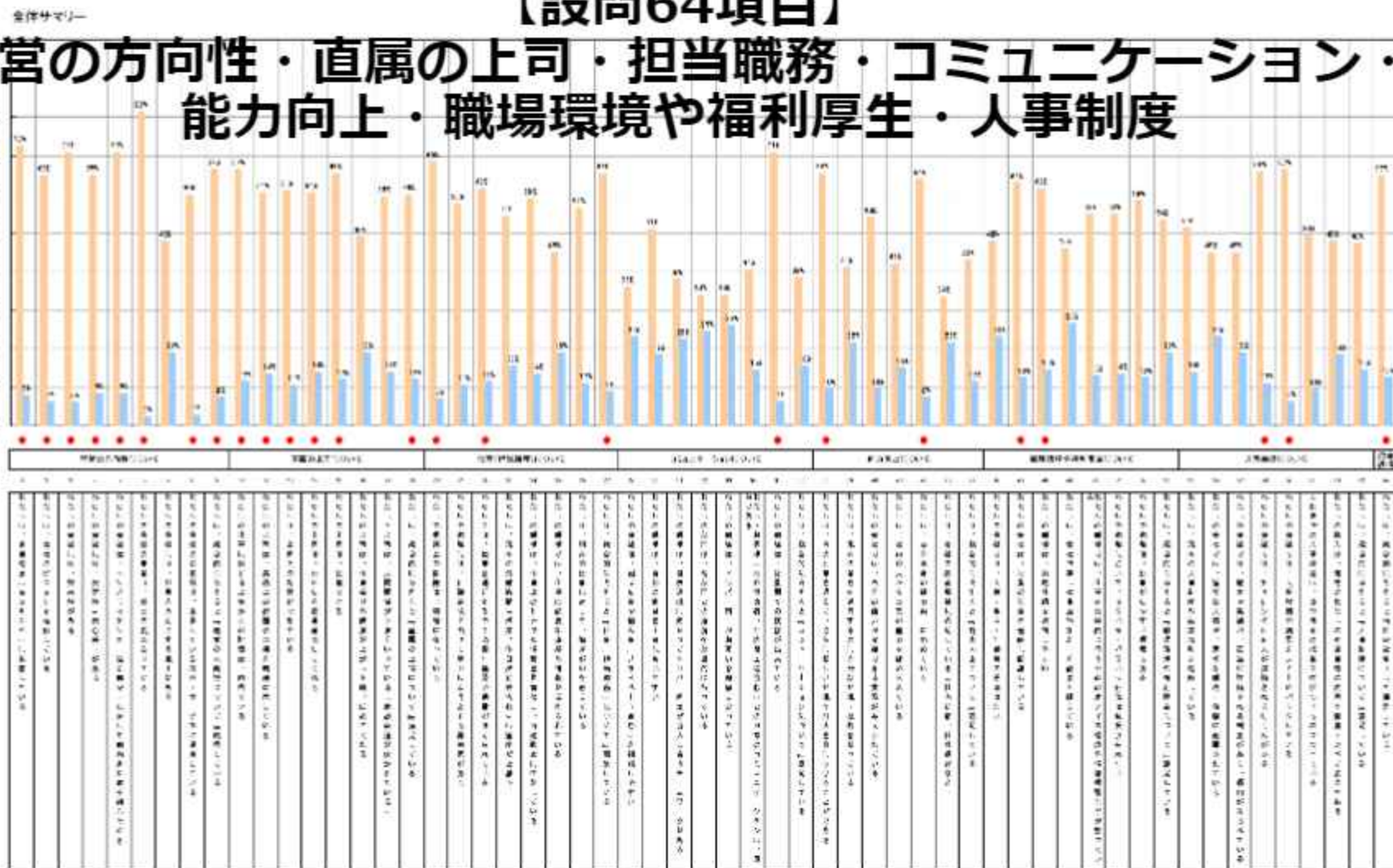
(出所)米ギャラップ「グローバル職場環境調査」

※従業員エンゲージメントとは「会社に貢献したい」という従業員の自発的な気持ちを指し、会社への愛着心や会社との信頼関係のような意味合い

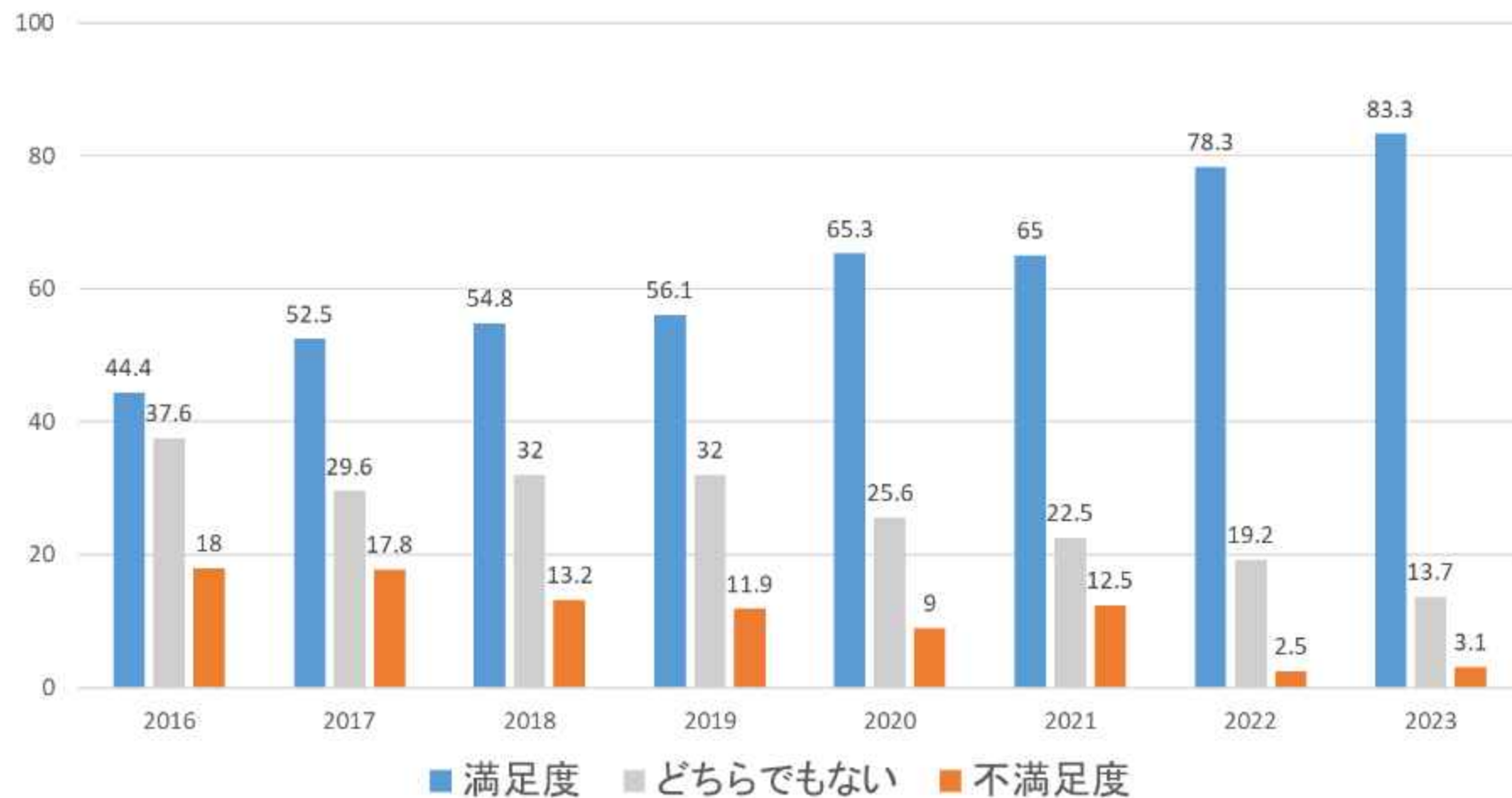
ES調査の実施

【設問64項目】

経営の方向性・直属の上司・担当職務・コミュニケーション・
能力向上・職場環境や福利厚生・人事制度



ES調査 総合評価



ES調査結果からの課題形成

①休日数の増加
(有休の取得促進)

②残業時間の削減
(週末No残デー)

ESの向上

④研修制度の充実
(OJT/OFF-JT)

③上司・部下の関係
(1on1MTG)

※その他：オフサイトミーティング・サークル活動・木絆会/剛行会 等

各種サークル活動



社長との交流 「剛行会」
部門横断の交流 「木絆会」



何事にも想いを持って、
失敗を恐れず取り組むことができる人



代表取締役社長 原野剛行

「**想い**」を持っている学生と出逢いたい。

企業理念であるES=CSに基づき、社員みんなで
「働き甲斐No.1の誇れるブランド企業」をめざしていく。
これが私の「想い」であり、さまざまな挑戦の原動力です。

こんなことがしたい。ここにこだわりたい。
じぶんなりの「想い」を持っている学生と出逢いたい。
どんなことでもいい。

「想い」について自信を持って語れる人。
「想い」に基づき主体的に行動できる人。
「想い」を叶えるために努力できる人。
そのような成長意欲ある人を求めています。

あなたの「想い」をぶつけてください。

03

ラボ見学



朴木 新

設計→営業

【社歴】 1年目

【年齢】 23歳

【出身】 富山県

【出身校】 富山大学 芸術文化学部

仕事が増加！

契約獲得！

この会社で建てたいな！



woodlink

地域工務店

お施主様

直接接客



森と木のゾーン



省エネゾーン



耐震ゾーン



木造住宅で使う木材のことや、
耐震性・省エネ性について体感できる
『木のテーマパーク』

プレウォール販売を目的としたラボ案内

売り先



売り物



売り方



+
他にもいろいろあるよ!

家づくり勉強会
補助金申請
etc...

森と木のゾーン



省エネゾーン



耐震ゾーン



家を建てるお客様として
見て聞いて体験してきましょう！

04

プレウォールに
ついて

櫻井さんパート

05

営業体験ワーク

～toC PWの魅力を実験で表現してみよう～



竹島 知希

富山店 営業

【社歴】 4年目

【年齢】 26歳

【出身】 富山県

【趣味】 野球

ワーク内容

省エネ・耐震ゾーンを自由に使って
プレウォールで家を建てたくなるような
接客営業を考えて
実践してみましよう！

- ▶2人1組で発表。1チームの持ち時間は10分
- ▶プレウォールの採用をゴールとして
お施主様相手にラボを案内してみましよう！
- ▶バリバリ活躍中の富山店営業社員より
直接FBをもらいましよう！

まずは、ワークシートを使って
営業の準備をしよう！
(30分間目安)

山本様ご家族

家づくりに対する想いや考え

コスト：全体的にコストは削減したい

- コストは抑えたいが『安全・安心(地震に強い)』な家づくりをしたい
- 家の構造について知識がない(工法の違いが分からない)
- 四季を感じて暮らしたい。気持ち良い秋風を感じたいな…

山本 雅人 32歳

中学校教員 年収 420万円

休日：土・日

(部活の顧問で出勤することが多い)

趣味：魚釣り

愛車：ステップワゴン

イメージ：

ハキハキとしており、自分の考えをはっきりと喋る。家族で過ごす時間を大切にしている。

山本 大地 7歳 (男の子)

小学1年生

好きな食べ物：カレーライス

習い事：スイミングスクール

イメージ：まだまだ甘えん坊。



山本 優子 33歳

地元企業勤務 年収 250万円

休日：土・日

趣味：読書

愛車：ライフ

イメージ：

終始笑顔で親しみやすい印象。

山本 志穂 9歳 (女の子)

小学3年生

好きな食べ物：ホットケーキ

イメージ：

しっかり者で、弟の面倒もみている。

ラボ営業ワークシート

お施主様の重要視している要素

性能面

安全面

工法の違い

お施主様に
どんな状態になって
欲しいか？

何を伝えるべきか？

ラボのどこを
案内すべきか？

トークはどうするか？

Goal : プレウォール採用

ラボ営業ワークシート（回答）

お施主様の重要視している要素

	性能面	安全面	工法の違い
お施主様に どんな状態になって 欲しいか？	省エネの重要性や必要性を理解いただく	耐震性能を重視すべき理由を理解いただく	軸組み工法とプレウォール工法の違いと メリットを理解いただく
何を伝えるべきか？	<ul style="list-style-type: none"> ・長期的に見てラーニングコストを抑えるべき ・風の通りを設計すべき 	<ul style="list-style-type: none"> ・地震はいつどこで起きてもおかしくなくということ ・プレウォールの耐震性の高さについて 	<ul style="list-style-type: none"> ・耐震性について ・断熱性について
ラボのどこを 案内するべきか？	<ul style="list-style-type: none"> ・省エネゾーン ↳光熱費について（プレウォール） ↳風の流れについて 	<ul style="list-style-type: none"> ・耐震ゾーン ↳地震の発生確率について ↳プレウォールの耐震性について 	<ul style="list-style-type: none"> ・省エネゾーン ↳断熱材の体感コーナー ・耐震ゾーン ↳耐震実験結果コーナー
トークはどうするか？	<ul style="list-style-type: none"> ・光熱費について ↳家の断熱性能を高めることで、冷暖房費を抑えることができる。建築費用がその分高くなっても、長期でみれば十分回収できる。 ・風の流れについて ↳建築時に、風の流れを考えて間取りや窓の位置を考えることで、家のどこにいても新鮮な風を取り入れることが可能。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地震の発生確率について ↳熊本地震も数%と予測されていました。富山も活断層が多くあり、いつ起こってもおかしくはない。 ・プレウォールの耐震性について ↳耐震等級の話や、積雪荷重趣味レーションについて 	<ul style="list-style-type: none"> ・断熱材の体感コーナーにて ↳熱の伝わり方の体感 ↳PWの断熱材は劣化しにくく、家の耐久性に貢献するという点 ・耐震実験結果コーナーにて ↳軸組工法の場合、こんな風に壊れるが、プレウォールの場合はこんな風に地震に耐えられます。

Goal：プレウォール採用

06

営業体験ワーク

～toB ラボ営業に至るまでを体感しよう～



星野 誠

富山店 営業

【社歴】 2年目

【年齢】 24歳

【出身】 埼玉県

【趣味】 ○○○○

獲得したいこと

先ほど
体験したね！

ラボでの接客営業が
工務店さんを助けている。
どんな風に支援できているのかを
学ぼう！

あなたが工務店なら・・・

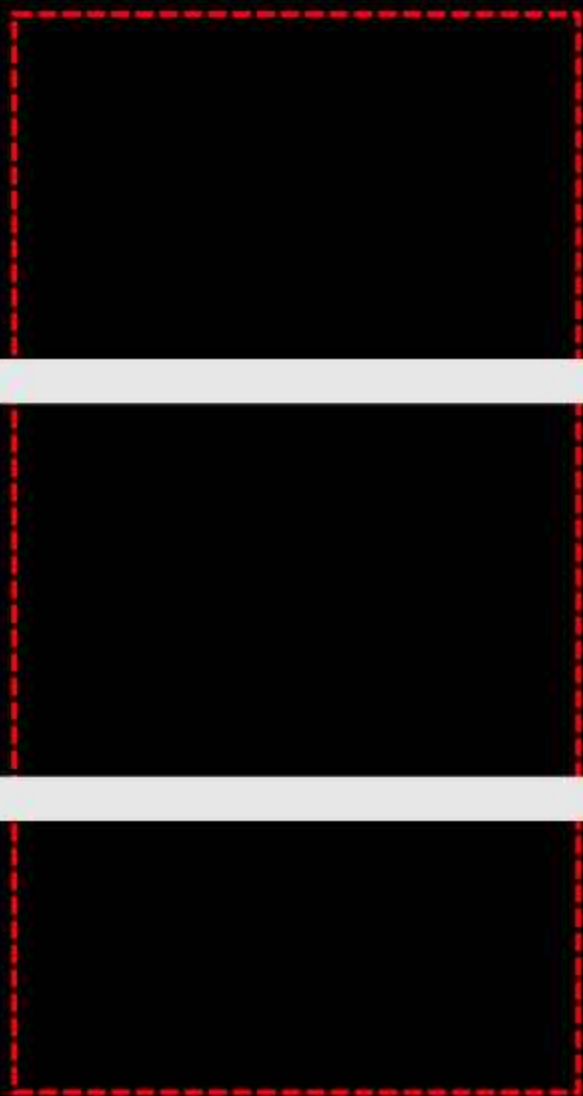
woodlink



構造サプライヤーA
(プレカット会社)



構造サプライヤーB
(プレカット会社)



あなた
工務店



あなたが工務店なら・・・

woodlink



構造サプライヤーA
(プレカット会社)



woodlink



あなた
工務店



相手の“不”は何なのかを特定し、
その解決手段を提供できれば選んでもらえる

“不”とは？

不満、不便、不安、不調

テーマ

家づくりの流れの中で、
工務店さんの困りごとってどんなことがありますか？

不を見つける訓練をしよう

テーマ

ある“不”について、解決策を考えてみよう！

【アドバイス】

理想から考えると
ブレイクスルーが起きる

不：「モデルハウス見学から顧客との関係が続かない」

【詳細設定】

- ・ ○月30件のモデルハウス見学
- ・ ✖家づくりのプランを提案してほしいと依頼があるのは5件程度
- ・ ✖契約に繋がるのは1件

【強み】

- ・ 間取りや、外観などトレンド感のある空間デザインが可能（SNSでPR）
- ・ フルカスタマイズで作る「注文住宅」を他社より手頃な価格で提供

【弱み】

- ・ 営業の人員が少ない
- ・ 「耐震性」「断熱性」「省エネ性」などにも拘って家づくりを行っているが、
それぞれの必要性について上手く説明することができない



A工務店

モデルハウス見学から顧客との関係を続けるために、

アイデア

してみるのはいかがでしょうか？なぜなら、

理由

からです。

woodlink



ワーク② 不の解決方法を考えよう！

不の例：蕎麦屋の売上が右肩下がり

成果（高）

売上を105%にするには？

過去

過去の経験

現在

未来

▶客数を増やすために、お昼の営業時間を延ばしましょう！

▶単価を上げるために、サイドメニューを増やしましょう！

成果（低）

ワーク② 不の解決方法を考えよう！

売上を500%にするには？

不の例：蕎麦屋の売上が右肩下がり

過去 ← 現在 → 未来

成果（高）

成果（低）

理想

- ▶ 日本一高級な蕎麦を提供するために
蕎麦×エンターテインメントのコンテンツを考えよう！
- ▶ 口コミで集客ができるように、会員制にして
紹介でしか入店できないようにしよう！

家づくり契約までの流れで、工務店が課題に感じそうな部分はどこだろう？



そろそろ家づくり
しようかな



情報収集
(10社程)



展示会
内見会
(5社ほど)



資金計画



土地選び



土地契約



プラン提案
間取り
(2社程)



プラン修正



プラン確定
見積もり
(1社)



契約

課題解決型営業

実例紹介

実例紹介①「アポ取得支援」

woodlink



そろそろ家づくり
しようかな



情報収集



展示会
内見会

ウッドリンク×工務店様の
タイアップイベントとして誘客



構造見学会
(ラボ見学)



プラン提案
間取り



プラン修正



プラン確定
見積もり



契約

構造見学会チラシ

今回の見どころ
大手組価格で高品質住宅を見て触れて

住まいの体験イベント
工場見学&実大壁の破壊実験

12/17 (土) 10:00~16:00
会場 ウッドリンク・ラボ (富山県軽水市寺塚415)

水廻り
お話し交換

新築 リフォーム
090-3764-6176

レモンホーム 0120-920-797

住まいの体験イベント
工場見学&実大壁の破壊実験

12/17 (土) 10:00~16:00
会場 ウッドリンク・ラボ (富山県軽水市寺塚415)

ここに来れば「家の性能」が解る!

■木材の加工工場 見学
■ウッドリンク・ラボ 見学

■プレウオール工法VS筋かい工法
地震に強いのはどちらの壁?

お申込みはこちら>>
WEBで24時間受付中!

完全予約制

woodlink LABO

見学会チラシ内にイベント情報を組み込み
タイアップイベントとして誘客



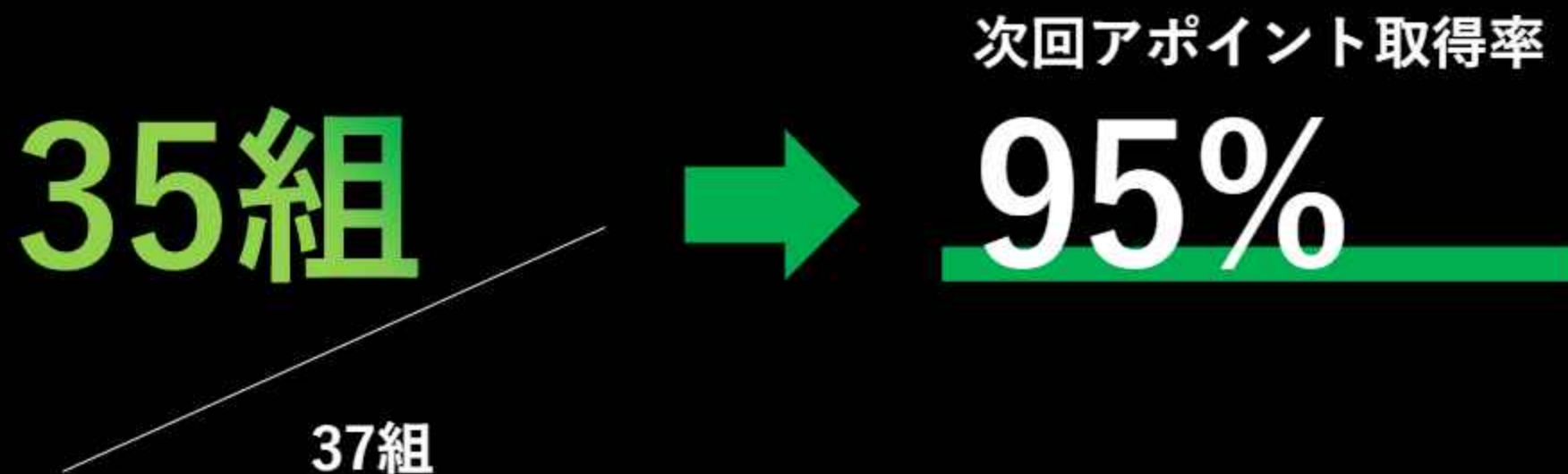
次アポが取得しやすくなり、
商談を継続的に進められる



潜在客～商談客～見込み客へ
ランクUP



ウッドリンクラボの来場をマストにしている
工務店様の次回アポイントの取得率



集計期間：2022年4月～2023年3月の来場データ





そろそろ家づくり
しようかな



情報収集



展示会
内見会



構造見学会
(ラボ見学)



プラン提案
間取り



プラン修正



プラン確定
見積もり



契約

案内時の訴求マニュアルを作成

工務店様の家づくりの特徴・拘りを集約



御社独自の訴求ポイントを一緒に検討します！

御社の家づくりの特徴を集約

工務店別家づくりポイント									
工務店名 株式会社〇〇工務店〇	担当 〇〇								
<p>お家づくり施工事例</p> <p>●「木の暮らし」「住みやすいデザイン」を「誠実な素材」を使って、「大工の手仕事」でつくります</p> <p>バード瞰図</p> <p>鳥の目</p> <p>高級インテリア提案</p>									
<p>標準仕様</p> <ul style="list-style-type: none"> ●無垢材 内厚4寸、内厚3.5寸、通し柱-メタル結合 ●WB工法標準 ●1・2F床材 基本的に無垢材(30mm厚材材が多い) ●目目板 部分的に採用(上蓋や軒上げ天井部分など) ●壁は石川県産国産の珪藻土。壁紙には和紙を使用。 ●定礎基礎10年間(引渡し後、1年目、5年目、10年目) ●自然素材のためのメンテナンス対応 ●10年間24時間体制のトラブル対応 ●屋根保証10年保証 ●塗装10年保証 ●シロアリ10年保証 									
<p>工法</p> <ul style="list-style-type: none"> ●PW工法(面材+フェノールフォーム)一棟覆や外壁に耐える安全な暮らし ●WB工法(透気断熱)一化学物質や湿気がとまらない健康的な暮らし ●PW+WB工法一全国で(X)工務店のみ。PWにすることで住宅の稼となる構造・断熱は工場生産によりムラをなくしている。また、湿気の多い富山での対策としてWBを採用。壁体内結露を発生させないことで耐久性を向上。上記構造の採用により、大工さんは木の内装仕上げに力を注ぐことができます！ 									
<p>注意事項/その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ●デザインについては質問メールを頂くかパースデザインを採用。 ●富山県内各地に常設展示場あり「夢の家」 ●大工は社員大工or社員から独立した大工(専業主大工の育成にも取り組んでいる) ●女性の設計により、主婦、子育ての視覚から断熱を計画。 									
<p>ラボ案内時重点ポイント</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>森と木のゾーン</th> <th>省エネゾーン</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ●標準仕様のKD材について ●内装仕上に杉ムナ材を使う良さについて(家の中に入った時に気持ちのいい木の香りがするかどうか)ピン&エッジの知れがするか) </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ●パッシブ設計(採光・通風)について ●WB工法について </td> </tr> <tr> <th>創製ゾーン</th> <th>VR/工場見学</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ●PW工法の特徴、他工法との違い </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ●家の広さ、柱の位置など、見え方の違い ●時間によっての仕様の違い ●大工の居る、廊下の広さ </td> </tr> </tbody> </table>		森と木のゾーン	省エネゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ●標準仕様のKD材について ●内装仕上に杉ムナ材を使う良さについて(家の中に入った時に気持ちのいい木の香りがするかどうか)ピン&エッジの知れがするか) 	<ul style="list-style-type: none"> ●パッシブ設計(採光・通風)について ●WB工法について 	創製ゾーン	VR/工場見学	<ul style="list-style-type: none"> ●PW工法の特徴、他工法との違い 	<ul style="list-style-type: none"> ●家の広さ、柱の位置など、見え方の違い ●時間によっての仕様の違い ●大工の居る、廊下の広さ
森と木のゾーン	省エネゾーン								
<ul style="list-style-type: none"> ●標準仕様のKD材について ●内装仕上に杉ムナ材を使う良さについて(家の中に入った時に気持ちのいい木の香りがするかどうか)ピン&エッジの知れがするか) 	<ul style="list-style-type: none"> ●パッシブ設計(採光・通風)について ●WB工法について 								
創製ゾーン	VR/工場見学								
<ul style="list-style-type: none"> ●PW工法の特徴、他工法との違い 	<ul style="list-style-type: none"> ●家の広さ、柱の位置など、見え方の違い ●時間によっての仕様の違い ●大工の居る、廊下の広さ 								

契約に向けた商談客のランクアップ

ウッドリンクラボの来場をマストにしている
工務店様の来場後の契約率

ビルダー様契約率

18組



60%

31組

集計期間：2022年4月～2023年3月の来場データ
※現在商談中のお客様6組

06

先輩社員との
座談会



榮森 佑人

設計→営業

【社歴】 1年目

【年齢】 23歳

【出身】 富山県

【出身校】 富山国際大学

【趣味】 ○○○○



朽木 悠稀

設計→営業

【社歴】 1年目

【年齢】 23歳

【出身】 富山県

【出身校】 金沢星稜大学

【趣味】 ○○○○

07

総括

アンケート

アンケートにお答えいただき
人事との個別面談後、
本日のインターンシップは終了です！
お疲れ様でした！

