



# ようこそ、我が家へ



「自宅を住宅展示場に」。限られたリソースを最大限に利用するため、考えに考えた、まさに苦肉の策。それが実は、大企業では想像すらできない強力な武器となっていた。見た目からはまったく想像できないフットワークの軽さ(高校時代はバスケット部、マジか!)。ヨメも息子たちもきょうだいも総出のアットホーム戦略はまさに「家族経営」の鑑!



すずき たつや  
**報告者 鈴木 達也 さん**  
鈴木建装 専務 県央海浜支部会員

### 【例会のテーマ】

付加価値を高める ～ 地域社会からの信頼や期待に高い水準でこたえるため

### 【グループ討論のテーマ】

中小企業だからこそ提供できる付加価値とは何だと思いますか?

### 【報告者プロフィール】

建築専門学校卒業後、'00年 大和設計入社、補償コンサルタント業務に従事。'05年 樹設計事務所に入社、自然素材の家づくりを3年学ぶ。その後営業職を経験し、'10年実父が経営するリフォーム店 鈴木建装に入社、現在に至る。

■日時 '16年8月10日(水) 18:00 開場

■会場 ワークプラザ勝田 研修室3

茨城県ひたちなか市東石川1279 Tel. 029-275-8000

■例会参加費 無料(オブザーバー大歓迎!)

■懇親会参加費 5,000円(希望者のみ)

会場:人見屋 ひたちなか市元町8-12 Tel. 029-272-7815

(例会3日前を過ぎたキャンセルの場合は後日実費をいただきます。)

■主催 茨城県中小企業家同友会県央海浜支部

Tel. 029-243-8230

例会に出席します

懇親会に参加します(会費5,000円)

お名前 \_\_\_\_\_ 会社名 \_\_\_\_\_ お役職 \_\_\_\_\_

このまま同友会事務局 FAX029-243-7225 までFAXください。

