

2025
9/26
Fri.

伊達こまち 女性交流会 参加レポート

reported by
ジェルこまち 北海道支部
本間 えりか



開催概要

伊達こまち（ジェルこまち東北支部） 女性交流会 | 会場：仙台DUCCA

2025年9月26日（金）伊達こまち女性交流会が開催されました。
場所は仙台駅前にあるダイニング居酒屋DUCCA。
参加者は約30名弱、女性はもちろん、男性も多くご参加いただきました！
まずはジェルコ東北支部の高橋支部長の挨拶から始まり、伊達こまち委員長熊谷副支部長より本日の趣旨説明がありました。

集まった皆さんの気持ちが、これから始まる交流会へと自然と向かっていく素敵なお挨拶でした！
いよいよメインのセミナーのスタートです。



▶セミナー

「本質は”受注”にあり」 SNS 成果を見据えた 住宅・リフォーム会社の戦略設計

講師：LILY PRODUCTION 代表 鵜飼由香里 氏

2020年に前職のベンチャー企業（ウィズダムグループ with ホーム）でYouTubeを立ち上げ、会社を急成長させた経験を持つ。動画は初期段階で100万回再生を2本記録し、予約の電話が鳴りやまない状況を創出。元は住宅営業職のご出身。

現在は独立をし、YouTubeチャンネル【住宅コンシェルジュ鵜飼 - 「正しさと健康」から考える家づくり】にて「正しさ」と「健康」をモットーとし全国の高性能な工務店のルームツアーや、住宅専門家への専門的なお話を伺うコンテンツの配信を行う。他にも営業支援、ブランディングのコンサル等、幅広く活躍中。





これからのSNSと女性活躍

セミナーでは、住宅リフォーム業界が成果を出すために重要なSNS戦略および女性活躍の可能性について語られました。

1.本質は再生回数ではなく受注である。

SNSを使う目的は、動画の再生回数や認知度を上げるのではなく、必ず「受注」に結びつけることが大切。

2.女性営業は共感性を武器に大きな戦略になる

今のSNS世代のお客様は、昔ながらの理詰めの説明（論理型）よりも、気持ちに寄り添う「共感型」の対応を強く求めています。そのため、両方の良さを取り入れた「ハイブリッド型」の接客が、これからの時代には欠かせません。

3.SNS集客は戦略的に設計することで成果を生む

届けたいお客様に届くような戦略設計が必須。SNSに加えAI対策として社会貢献や実績を外部メディアで発信する。



YouTube



住宅コンシェルジュ鵜飼 - 「正しさと健康」から考える家づくり

@concierge_ukai ・ チャンネル登録者数 6600人 ・ 57 本の動画

住宅コンシェルジュ鵜飼のプロフィール ...さらに表示

lin.ee/clyxHT9 、他 3 件のリンク



セミナー感想

質疑応答でもよく出ていたのは、SNS運用に課題を感じている会社がまだまだ多い、ということです。鵜飼先生のセミナーはその一歩先に行く、未来を見据えた戦略設計がなされていて、私達もただ更新するのではなく、深く考えながらSNSと向き合うことが大事なのだと改めて感じました。また、お話しの中からSNSに留まらず多岐にわたるヒントを得られました。中でも“共感型”の需要は女性活躍の大きなポイントになりそうでした。また、これからはAI検索への対策が必須であるというお話もハッとさせられるものでした。参加者もみんな真剣に学んでいました。内容もですが、鵜飼先生のお人柄も素敵で、お話の仕方もとても心地よく、魅せ方の面でも大いに勉強になりました。YouTubeチャンネルのテーマがジェルコの取り組みと近く、また何かしらで一緒できればと思いました。



←菅澤社長の乾杯の挨拶



←女性参加者の皆様と



懇親会

セミナーの後は、そのままの会場でお楽しみの懇親会。それぞれ普段なかなかお話しする機会がない方との交流を、皆さん楽しまれています！ お仕事のことからプライベートのお話しまで、たくさん情報交換ができ、明日からの活力となる懇親会となりました。



Thank You!

ありがとうございました！