

“今”抱える不安を解消して、“未来”の事業を安定成長させる

2019年の新たな取り組み事例から今後の時流予測を読み解く

働き方改革・人材不足時代の建材業界のオススメ

建材メーカー・住宅設備会社の皆様へ

<建材メーカー向け>2020年建材ビジネス時流セミナー

講座内容&
スケジュール

東京

2020年

2月3日月

13:00
16:30

(株)船井総合研究所
東京本社

講座	セミナー内容
第1講座	中小建材メーカーの経営者様必見!時流について、なぜIT建材なのか? セミナー内容抜粋① 従来の商流が厳しい実情!最新の建材・住宅設備市場の分析と今後の動向予測 セミナー内容抜粋② 業界大変革!「メーカー」⇒「卸」⇒「小売り」⇒「業者」という流れが変わる理由 セミナー内容抜粋③ 消費税増税、2020年オリンピック後の冷え込んだ建材業界を生き残る手段とは 株式会社船井総合研究所 IT建材チーム 高尾 佳伸 徳島県生まれ。大学卒業後、父が経営をしている設計・施工会社にて建材ネットショップ新規事業を、事業部代表として立ち上げて従事。売上を0円から年商2億3千万円まで成長させてきた。船井総研では、建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイス出来るコンサルタントである。
第2講座	年商1億円だった建材メーカーが年商8億円!OOKABE GLASS成功の軌跡 セミナー内容抜粋① 事業成功のカギは直販モデルにあり!粗利益65%営業利益率15%を達成する極意。 セミナー内容抜粋② 100%WEB集客!1日300件以上ものWEB問合せを実現する仕組みづくり セミナー内容抜粋③ 営業ゼロでも、新規顧客から受注し、バンバンリピートが生まれる組織体制の作り方 OOKABE GLASS 株式会社 代表取締役 大壁 勝洋氏 福井県生まれ。OOKABE GLASS 株式会社の代表取締役として、ガラス業界で年商8億円という業績を直販モデルを中心としたスキームの構築に成功。粗利益65%営業利益率15%と業界の常識を覆す圧倒的な高収益体制で成長をしている。月間20万PV以上の建材情報サイト「建材ダイジェスト」の運営をしている。
第3講座	初公開!高収益が見込めるIT建材ビジネスモデルの具体的な内容とは? セミナー内容抜粋① 営業マンゼロでも年商2億3千万円達成!年間2,000件以上問合せさせる方法 セミナー内容抜粋② 少人数でも高収益体制!粗利益60%以上で販売できるIT建材ビジネスモデルとは セミナー内容抜粋③ 全国からリピートがドカンと殺到!放っておいても売上が上がっていく顧客フォローシステム 株式会社船井総合研究所 IT建材チーム 塩谷 彰宏 同志社大学商学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。船井総研では、社内初建材コンサルタントである高尾佳伸に従事。建材のEC直販ビジネスモデルの導入はもろろんのことHPの構造分析によるWEBサイト強化、EC事業評価システムの開発、WEBマーケティングなど幅広い分野において建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開している。支援先の現状を把握・分析し、課題に応じた解決提案を行う能力は多くのクライアントから定評がある。
第4講座	建材メーカーとしてこれから勝ち残っていくために経営者として必要なこと セミナー内容抜粋① 建材メーカーがこれから本格的にIT化する上で重要な3つのポイント セミナー内容抜粋② 今、建材メーカーの経営者が考えてほしい、本当に大切なこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部マネージャー IT建材チーム チームリーダー 砂川 正樹 第一経営支援本部において住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざまな成功事例をプロデュース。事業戦略からサイト構築、デジタル広告まで幅広くカバーし、これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当:中田

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054781>



経営体質を本気で変えたい 建材メーカー・建材取扱い 会社経営者様向け

定員

50名様

限定!

開催日時

2020年 in東京本社
2月3日月

働き方改革・人材不足時代の建材業界にオススメ

建材・住宅設備市場 2020年時流予測 業界動向 セミナー



OOKABE GLASS 株式会社
代表取締役
大壁 勝洋氏



株式会社船井総合研究所
不動産支援部
IT建材チーム チームリーダー
砂川 正樹



株式会社船井総合研究所
IT建材チーム
高尾 佳伸



株式会社船井総合研究所
IT建材チーム
塩谷 彰宏

- ✓ 建材・住宅設備市場の今後の成長可能性とは?
- ✓ 最先端ITを活用した建材ECビジネスが好調な理由とは?
- ✓ 営業スタッフ0人、工場無しでも業績を伸ばし、営業利益15%を実現した高収益の仕組みとは!?
- ✓ 市場ニーズを把握した新商品開発で販路開拓事例
- ✓ 少人数でも高収益が実現できた既存商流の活性化
- ✓ 日本市場の10倍以上!中国で日本建材を販売する方法とは!?
- ✓ 増税後の人口減少時代でも業績を伸ばす経営とは!?

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

<建材メーカー向け>2020年建材ビジネス時流セミナー

お問い合わせNo. S054781

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

お申し込みに関するお問い合わせ:中田 内容に関するお問い合わせ:砂川

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 054781

中小建材メーカーの成功事例から **建材・住宅設備市場の**

業界動向・時流予測2020年をズバリ解説!

2020年以降の動き

- | | | | |
|-----|-------------|-----|----------------|
| 論点① | 人口減少市場の問題 | 論点② | 2020年8月以降の景気問題 |
| 論点③ | 中小企業の人手不足問題 | 論点④ | 中小企業の働き方改革問題 |
| 論点⑤ | IT活用遅れの問題 | 論点⑥ | 20代社員の育成問題 |
| 論点⑦ | 業績鈍化の問題 | 論点⑧ | 低い営業利益の問題 |

問題を解決すれば  まだまだ業績は伸びる

2020年のズバリ業績UPキーワード

ズバリ①: デジタル×アナログで2桁成長

ズバリ②: IT活用で高生産ビジネスモデルチェンジ

ズバリ③: 自社オリジナルの新製品を開発せよ

ズバリ④: 少人数で事業が回る人材育成体制

ズバリ⑤: 中高層を狙った中国市場にチャンスあり

建材市場2020★時流ビジネス

- 時流① アナログ営業の次は、IT活用!?
- 時流② IT建材事業は高収益が続くのか!?
- 時流③ 建材×IT・クラウドで超高生産性!?
- 時流④ 営業マン売上が一人当り1億円のビジネス!?
- 時流⑤ 40代社員2人で売上2.4億円・営業利益15%以上!?
- 時流⑥ 建材で年商8億円のインターネットビジネス!?
- 時流⑦ AI活用でインターネット集客が大チャンス!?
- 時流⑧ HP立ち上げ3か月で新規引合いが毎月150件!?
- 時流⑨ 営業マン0!会社から出ないで販売する方法!?
- 時流⑩ ブルーオーシャンの中国建材市場を狙う方法とは?!
- 時流⑪ 年間2000件以上問合せさせるWEB広告!?
- 時流⑫ クレームが激減するWEB接客マニュアルとは!?
- 時流⑬ リピート率40%以上の顧客フォロー方法!?
- 時流⑭ 生涯顧客単価 (LTV) を高める顧客管理の手法!
- 時流⑮ 在庫リスクが激減するクラウド在庫管理方法!?



開催要項

日時・会場

東京会場

2020年2月3日(月)
(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様
会員企業 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とは社長online(旧FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランは除く、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785268 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:砂川
年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。
また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S054781 担当 中田 宛

<建材メーカー向け>2020年建材ビジネス時流セミナー FAX:0120-964-111

フリガナ	業 種			フリガナ	役 職	年 齢
会社名				代表者名		
会社住所	〒	フリガナ			役 職	
		ご連絡担当者				
TEL	()			E-mail	@	
FAX	()			HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	1			2		
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	3			4		

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ 社長online(旧FUNAIメンバーズPlus) ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐