

建材メーカー・
住設メーカーが

人を増やさず利益を増やすポイント！
利益率2倍を目指す方法を大公開！

建材メーカー経営セミナー

講座内容&
スケジュール

東京会場
株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

2023年
3月24日(金) 13:00～15:30
(受付 12:30より)

オン
ライン

2023年
4月4日(火) 13:00～15:30
(ログイン開始 12:30より)

講座

セミナー内容

第1講座
13:00
～
13:30

建材・住宅機器メーカーにおける 生産性向上・利益率アップに本当に必要なこと

- いよいよ景気後退？2023年不況対策・人口減少対策はこれだ！
- 設計事務所・デザイン事務所など川上工程にスペックインさせる仕組みづくりとは？

株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 マネージング・ディレクター 片山 和也
工業高校・工業大学機械工学科を卒業後、建材・住設機器も扱う大手専門商社にてトップクラスの実績を上げる。船井総合研究所入社後は建材・住設機器・生産財メーカー向けコンサルティングで成果を出し続ける。通算20年以上にわたりコンサルティングに携わっており、技術とマーケティングの両面を理解する超エキスパートとして、同分野では船井総合研究所でも実績多数である。主な著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか？」(KADOKAWA)他多数。経済産業省登録 中小企業診断士。岡山県出身。



第2講座
13:35
～
14:10

営業DXへの取り組みで「人を増やさず利益を増やす」 我が社の事業戦略

- 設計・デザイン段階でのスペックイン案件を増やし、利益率2倍超を実現する営業DX戦略！

東洋ステンレス研磨工業株式会社 代表取締役社長 門谷 豊 氏
福岡県太宰府市に本社工場を置く、研磨加工ならびに建材メーカー。従来は研磨加工の受託が事業のメインであったが、近年では自社ブランド製品による建材メーカーとして発展を遂げる。そうした背景から同社では自社ブランド製品の拡販を目的として「営業DX」への取り組みをスタート。Web版総合カタログともいえる「デザイン金属ライブラリ」を立ち上げると同時に、MA(マーケティング・オートメーション)を導入して営業DXへの取り組みを本格化。その結果、現在では毎月30件もの引き合いを「人を増やさず」獲得できる様になり、かつ設計・デザイン段階でのスペックイン案件が増えたことで、同事業の利益率も2倍以上に進展。同分野におけるモデル企業と注目を集める1社となっている。



第3講座
14:15
～
14:55

建材メーカーが90日間で導入する 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデル

- デジタルマーケティングで問い合わせ15倍！売上120%アップの成功事例
- デジタルマーケティング+SFAで利益率5～10ポイントアップの成功事例
- デジタルマーケティングで設計図面への型番指定が10～15倍増の成功事例

株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 リーダー 山崎 悠
製造業の分野を中心にマーケティング戦略の構築及び実行を手がける。住設・建築資材メーカー、生産財メーカー、材料メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行なっている。特に技術・ニッチ商品を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。



第4講座
15:00
～
15:30

来るべき大不況を乗り切るために、 建材メーカー 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと

- 縮小する国内市場の中で、既存ルートを活かし、デジタルを活用して業績を上げる方法
- これから大きく二極化する業界の中で勝ち残るために必要なこと

株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 マネージング・ディレクター 片山 和也

建材メーカー向け
経営セミナーのご案内

開催日程

東京会場 2023年3月24日(金)
13:00～15:30 (受付12時30分より)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

オンライン 2023年4月4日(火)
13:00～15:30 (ログイン開始12:30より)

人を増やさず利益を増やす
利益率を2倍にする方法

本セミナーのポイント

- ✓ 「設計事務所」「デザイン事務所」「ゼネコン・ディベ」川上工程にスペックインさせる方法
- ✓ 今の人員・今の販売チャネルで利益率を高める方法
- ✓ ラグジュアリー・富裕層、今とは違う顧客層を取り込む方法
- ✓ 新規顧客開拓と既存顧客深耕のポイント

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

建材メーカー経営セミナー

お問い合わせNo. S096710

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Webからお申込みいただけます。(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。)→ 096710

お申込み方法 — Webからのお申込み —

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/096710> 【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)



低投資で実現
今いる人材で対応可能
わずか90日で導入

建材・住設機器メーカーが利益率2倍を実現する

今の販売チャネルを活かす
川上工程でスペックイン
価格競争の回避

「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデル 実際の成功事例を大公開!!

現状の建材・住設機器業界の課題

従来の「ルートセールス」だけだと、ますます利益率は低下!

かねてからの材料高、またこれから本格化することが見込まれる不況下、従来の動きのままだと、ますます利益率は低下するばかりです。

「設計事務所」「デザイン事務所」「ゼネコン・ディベ」等の川上工程を狙う!

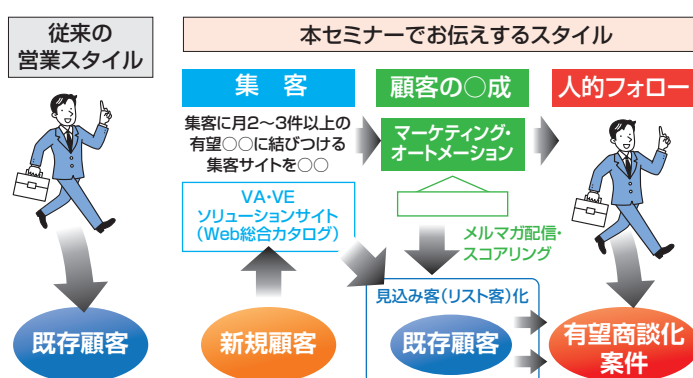
仮に販売チャネルが「販売店」・「工事店」経由だったとしても、川上工程である「設計事務所」「デザイン事務所」「ゼネコン・ディベ」を狙い、川上段階でのスペックインを志向することで利益率は改善します。



建材業界が導入すべき 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデル!

低投資・わずか90日間で導入できるビジネスモデル!

最も高コストなのは人件費です。ましてや営業力の高い社員など、なかなか採用できるものではありません。今回のセミナーでは、「Webカタログ(ソリューションサイト)」や「MA(マーケティングオートメーション)」といったDXツールを活用して、営業社員を増やすことなく今までの4~5倍の顧客に効果的に対応して、利益率倍増を実現した実際の建材メーカー「社長」にご講演いただきます。



実際の成功事例を生でお聞きいただく大チャンス! スペックイン案件増加で「利益率2倍」の事業戦略!!



特別ゲスト講師!!

東洋ステンレス研磨工業株式会社 代表取締役社長 門谷 豊 氏

営業DXへの取り組みで「人を増やさず利益を増やす」我が社の事業戦略

設計・デザイン段階でのスペックイン案件を増やし、利益率2倍超を実現する営業DX戦略

リアル会場では質疑応答も有り!ぜひ実際の成功事例を生でお聞きください!!



このような方にお奨めのセミナーです

人を雇わなくても受注が増え、新規顧客が増える仕組みをデジタルを活用してつくりたい建材メーカー経営者の方



設計事務所やデザイン事務所など、川上工程へのスペックインをもっと推進したい建材メーカー経営者の方



市場のニーズをデジタルを活用して獲得し、新商品開発につながる仕組みを構築したいと考えている建材メーカー経営者の方



2023年に本格化する不景気対策を何らか手を打っておきたい建材メーカー経営者の方



これから本格的に進む少子高齢化・縮小する国内市場に対応したビジネスモデルをつくりたい建材メーカー経営者の方

成功事例多数!

建材・住設メーカーの「営業DX」への取り組み!!



実績0だったWeb受注が月次3000万円に!

建設資材メーカーS社
(従業員80名)



取り組み4年で営業利益率2%から10%超えを達成!

配管部品メーカーO社
(従業員60名)



業界はマイナスでも、自社は売上プラス1億円!

包装資材メーカーS社
(従業員200名)



取り組み6年で、顧客数8社から取引先1500社超えに!

銘板メーカーM社
(従業員20名)



取り組み3年で、利益率2倍超を実現!

九州エリア 建材メーカーT社
(従業員30名)

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

建材メーカー経営セミナー

お問合せNo. S096710

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

東京会場にてご参加

お申込み期限：3月20日(月)

2023年3月24日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [受付 12:30より]

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

お申込み期限：3月31日(金)

2023年4月 4日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より]

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記 船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。または、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.096710を入力、検索ください。
クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ：北 ●内容に関するお問合せ：片山
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします



2023年3月24日(金)【東京会場】

お申込み期限：3月20日(月)

2023年4月 4日(火)【オンライン受講】

お申込み期限：3月31日(金)