

製品仕様が特徴的で拡販が難しい海外製品の見込み客 開拓方法！
意匠・機能性材料 スペックイン強化セミナー

講 座	内 容
第1講座 13:00～13:30	建材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 2024年業績アップ対策はこれ！ 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？  兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して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。現在は法人向け（Bto事業の中でも生産財メーカー、材料メーカー、住設・建築資材メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用とした提案・実行支援を行っている。特に技術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。手掛けた業種や商品は船井総研の中でも随一で広く、ニッチな商材や業態への対応力も高い。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントの規模や技術に即した業績アップ手法は高い評価を得ている。 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 山崎 悠
第2講座 13:40～14:20	上流でのスペックインを強化し、生産性を上げるための施策を大公開 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戦略！ ▶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 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 山崎 悠
第3講座 14:30～15:00	本日のまとめ:来るべき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  製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔

開催日時	2024年 7月23日火	開催方法	オンライン開催
	2024年 7月30日火	お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで クレジットカード : 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
	13:00～15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～)		
受講料	一般価格 税抜10,000円 (税込11,000円) / 一名様	会員価格 税抜8,000円 (税込8,800円) / 一名様	
※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

	【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。
	【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115643 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp/) の 右上検索窓に「115643」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」を検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



壁・床・天井材等のメーカーが、自社商品の意味的・機能的価値を伝えるには？

意匠・機能性建材メーカー
2024 7/23 火・30 火
オンラインセミナー

壁・床・天井材 屋根材 内外装 装飾材 塗料 構造・不燃材

中堅・中小規模

流通・営業

だけに頼らない メーカー指定の 高め方

▼設計・デザイン工程を強力にグリップする方法
▼コントラクト案件の増やし方
▼生成AIの自社への取り込み方
▼相見積の回避と自社
ニッチ市場で確実にシェアを取る方法
▼サーキュラーエコノミーへの対応

ブランディングか？マーケティングか？営業強化か？
建材メーカーの次の一手

主催

意匠・機能性材料 スペックイン強化セミナー

お問い合わせNo. S115643

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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



当社ホームページ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。 🔍 115643

低投資で実現
今いる人材で対応可能
わずか90日で導入

意匠・機能性建材メーカーが図面指定を強化する

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

「流通・人的営業だけに頼らない」ビジネスモデル 実際の成功事例を大公開!!

現状の建材業界の課題

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。



取り組むべき
理由1 企画・設計キーマンに
直接請求ができ、
価格競争の回避ができる!

従来の属人営業スタイルでは、新規顧客の企画・設計キーマンといった川上部門へのアプローチがなかなか進みません。
デジタルを活用することで川上部門への訴求ができます。

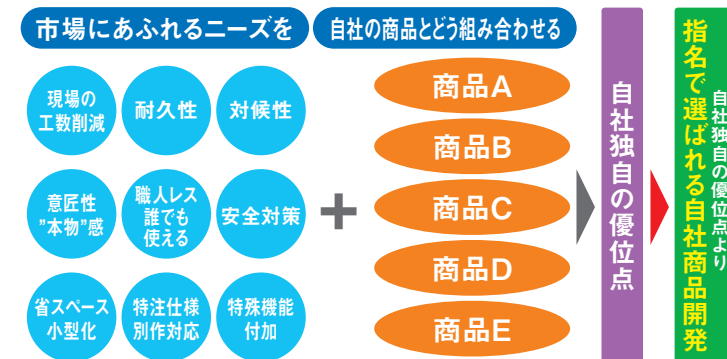


ユーザー・仕様決定権者に近づく

取り組むべき
理由2 市場のニーズが掴めるようになり、
自社の商品開発に反映できる!

自社の強みが明確になると同時に、そこにプラスすべき技術が明確になり、その結果、御社独自の訴求ポイントが明確になります。

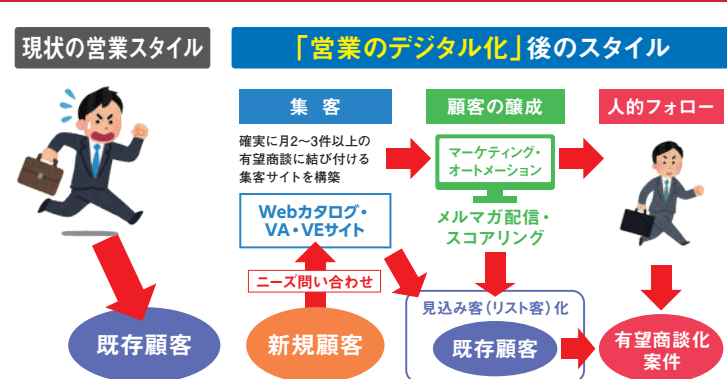
本当のマーケット・顧客から求められる商品を作る



取り組むべき
理由3 営業社員に負荷を掛けることなく、
自動的に自社にマッチした的確な
引合い・商談を獲得できる

社長、あるいは御社の技術キーマンの持つノウハウをデジタル化し、本当にピントのあった御社にベストな引合いが獲得できるようになります。

求められる所へ、行くべき時に行く



このような方におすすめのセミナーです

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

こんな方に

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

こんな方に

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

こんな方に

今後、本格化する不景気対策として
何らかの手を打っておきたい建材メーカー経営者の方

こんな方に

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!!



見積図面への自社商品の指定率が10%から25%にアップ! 住宅設備メーカーK社 (従業員60名)



取り組み4年で、メーカー指定案件が年間20件→100件超に増加 金属パネルメーカーT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)