

講 座	内 容
第1講座	新築不況下でも売上・利益を伸ばし続ける家具・建具メーカーが取り組んでいることは？ ●なぜあの家具・建具メーカーは、新築不況下でも売上・利益が伸び続けているのか？ ●非住宅法人マーケット攻略こそが最大の新築不況対策！  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（BtoB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合研究所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 リーダー 山崎 悠
第2講座	非住宅法人マーケットを徹底攻略するビジネスモデルと成功事例を大公開 ●選ばれる理由を明確に！非住宅法人マーケット攻略のための強みの棚卸 ●狙った非住宅マーケットの法人顧客との取引を可能にするインサイドセールスの極意 ●非住宅マーケットの法人顧客から自動的に引き合いを発生させるデジタルマーケティングの構築方法 ●①市場ニーズを収集し、特定商品へ注力することで営業利益率3倍を実現したA社、 ②取り組み2カ月で非住宅法人マーケットから新規引合いを4件/月獲得するB社 など家具・建具メーカーの成功事例を大公開  製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング（コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAIによる新規・既存顧客の活性化など）に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 黒木 賢雄
第3講座	家具・建具メーカーの社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ●選ばれる家具・建具メーカーになるための独自コンセプトの磨き方 ●シュリンクする国内市場でも勝ち残るために、時流を読み、行動を起こそう  製造業特化の経営コンサルタント。 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

※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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時	2025年8月25日月	開催方法	オンライン開催
	2025年8月28日木	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。
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/131160 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「131160」をご入力し検索ください。	
【お問い合わせ先】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）	

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と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す。

オンラインセミナー			
2025年8月25日月・28日木 13:00～15:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）			
収納家具	デスク/テーブル	チェア	キッチン
洗面台	ドア	窓・襖	照明

家具・建具メーカー

2030年には125%超に拡大する
※非住宅の木造建築市場

非住宅法人マーケット 攻略セミナー



主催	家具・建具メーカー 非住宅法人マーケット攻略セミナー	お問い合わせNo.S131160	
	 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。			

収納家具

デスク/テーブル

チェア

キッチン

洗面台

ドア

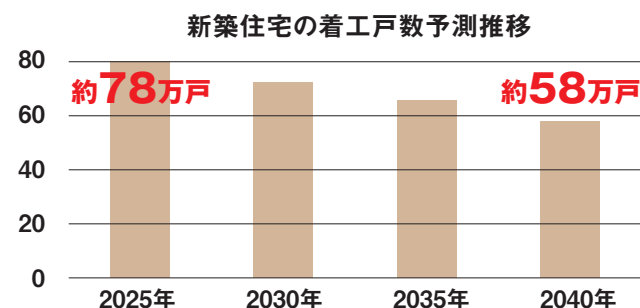
窓・襖

照明

家具・建具メーカーは、**非住宅 法人マーケット**を攻略せよ!

市況悪化… 新築住宅の市場が縮小続ける中、我々はどうするべきか?

新築住宅の着工戸数は2006年の「約129万戸」をピークに、年々減少を続けています。実際に、2024年は「約79万戸」と、15年ぶりに80万戸を下回りました。国内人口の減少・少子高齢化など様々な要因を加味すると、この減少傾向は今後も続いていくことが予測され、2040年には「約58万戸」まで減少することが見込まれています。



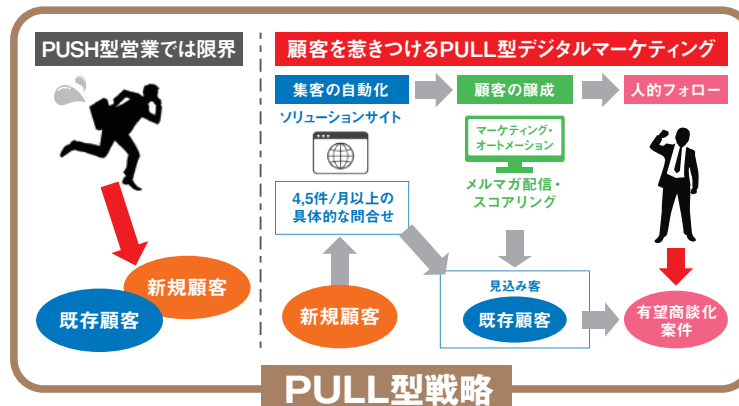
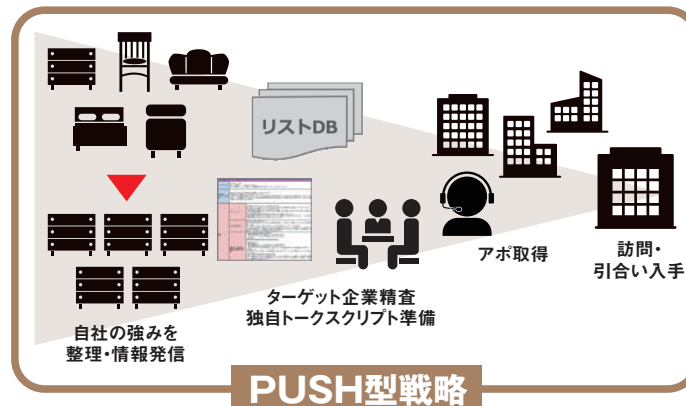
ココを狙え 堅調に拡大する「非住宅 法人マーケット」へ参入しよう!

一方で、事務所、商業施設、教育施設・福祉施設をはじめとする「非住宅 法人マーケット」は、堅調に拡大を続けています。特に、非住宅の木造建築市場に限ると、環境問題や法緩和を背景として、大幅な成長を続けており、2030年までに市場規模が25%以上増加する見込みです。このような現状から、家具・建具メーカーが今後持続的な成長を実現するためには、「非住宅 法人マーケット」への参入が不可欠といえます。



これで実現! 【PUSH】×【PULL】戦略で、新規の優良法人顧客を開拓!

非住宅の法人顧客を新たに開拓する手法として、自社から営業を仕掛ける「PUSH型」と、声を掛けてもらう「PULL型」の2パターンがあります。本セミナーでは非住宅の法人顧客向けに自社の強みをどのように整理し、どんな方法を使い、相手をどう惹きつけ商談に持ち込むのかを、実際に成功している事例を元に双方の新規開拓手法を大公開します。



このような方にオススメセミナーです



着工戸数が減少し続けている住宅以外の法人マーケットから仕事を獲得したい



新築不況に左右されず、安定した売上・利益を確保したい



非住宅マーケット攻略&新規ニーズ発掘ができる新規開拓手法を知りたい



新たに人を増やしたり、設備投資をせずに、売上・利益を増やす方法を知りたい

家具・建具メーカーの業績アップ事例



取り組み2ヶ月で、非住宅法人マーケットから
4件/月の新規引合いを獲得!

収納家具メーカー(従業員15名)



市場ニーズを収集し、特定商品へ注力することで
営業利益率3倍を実現!

造作家具メーカー(従業員50名)



取り組み1年で**新規受注6,000万を達成!**
新規顧客を続々開拓!

建具メーカー(従業員30名)

セミナーでは、マーケットの現状に加え、自社が採るべき手法の定め方、具体的な事例や進め方についてお伝えします。

お申込みは
コチラ

