

工務店の数は減るし、住宅市場は暗いし、ホームセンターが強くなってきているし...
ウチの会社はこの先どうやって生き残っていけばいいんだろう...

愛知県の老舗建材屋

株式
会社

名東木材

工務店を減らさない取り組み

利益が前年から
115%アップ

増益を支えたの
は「ルート営業」
ではなく
「店頭販売」!?

建材業界では
非常に稀な
「中古リユース」
事業が大当たり

“**イマドキ**”の
工務店支援!
「代行」ではなく
「業績アップ」

価格競争から
の脱却!
(株)名東木材で
「買う理由」が
スゴイ



株式会社名東木材

代表取締役 東英則氏

常務取締役 東慎也氏

主催

建材・住宅資材業界向けセミナー



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. : S137595



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

137595



ゲスト
企業

愛知県の老舗建材屋 名東木材に迫る

工務店を減らさない。
日本の建材業界が直面する
課題に、答えを出す。

株式会社名東木材
代表取締役 東英則 氏

正直に言いますね。

建材屋を取り巻く環境、かなり厳しいです。

工務店は減っていく。着工数も右肩下がり。ホームセンター
はどんどん強くなる。

「このままで、本当に大丈夫なのか？」

そんな中で、私たち(株)名東木材は**“建材屋の役割そのも**

の”を見直す 決断をしました。

名東木材グループは、資材販売を軸に、住宅リフォーム・不動産まで含めた
グループです。売上は大きく変わっていません。

でも利益は、前年対比 **115%** まで伸びました。なぜか？

それは、「今まで通り」をやめたからです。

建材屋の仕事って、何だと思いますか？

・材料を安く仕入れて・現場に届ける

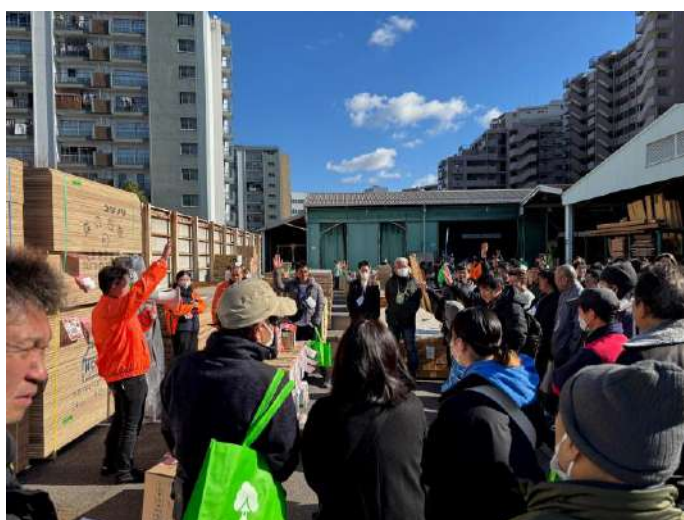
もちろん、それも大事です。

でも、それだけなら——正直、どこでもできます。

**(株)名東木材の強みは、
“工務店を支える企画力”**です。

私たちは、年商1億～10億規模の
工務店だけでなく、
1億未満の小さな会社とも
本気で向き合ってきました。

その数、**1,500社以上**。



なぜ、そんなことができるのか？

答えはシンプルです。「売る側」ではなく、

「一緒に考える側」に立っているから。



材料を売る前に、「**その工務店が、どうすれば儲かるか？**」

そこから考えています。



ゲスト
企業

工務店を減らさない取り組みとは

建材会社の強みを！ -新規注力事業と差別化について

株式会社名東木材
常務取締役 東慎也 氏

建材業界って、実は“ムダ”がものすごく多い業界なんです。

・ちょっと多めに頼んだ資材・誤発注・使わなかった新品建材…

これ、ほとんどが捨てられています。

「**もったいないな**」正直、それがスタートでした。

だったら、ちゃんと再流通させればいいじゃないか。

新品未使用品や展示品、
モデルルームで使われていた
建材を中心に、
中古リユースとして扱う。
これ、どこの建材屋も、

ほぼやっていません。



しかも、仕入れが安いから粗利が高い。
在庫リスクも低い。

建材屋としての“**新しい可能性**”を、ここに感じています。

今、工務店の経営は本当に厳しい。
だから私たちは、はっきり決めました。

「**工務店支援を、もう一段深くやろう**」と。

例えば、**合同展示場**。

集客に困っている工務店
のために、建材屋主導で
企画しました。



でも、集客できても受注に
つながらないケースが多い。

だから——**営業のところまで踏み込む**。

「どうやったら契約になるのか」そこまで一緒に考えています。

普通の建材屋では、ここまでやりません。

でも、やらなきゃ、生き残れない。そう思っています。

正直に言います。

価格だけで戦う時代は、もう終わりました。

どこで買っても同じ。安いところから買う。

それでは、利益は出ません。

じゃあ、何が差別化になるのか？

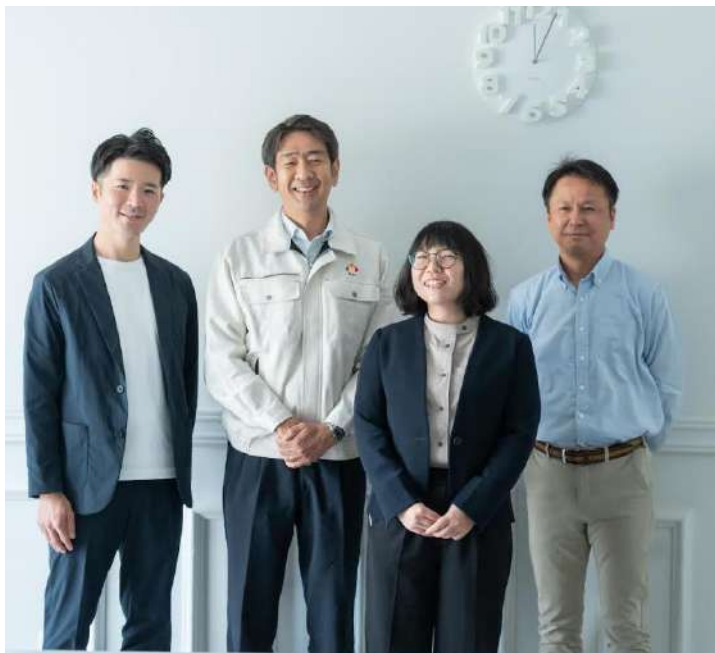
答えは、「**その会社で買う理由があるか？**」

- ・相談に乗ってくれる
- ・企画と一緒に考えてくれる
- ・困った時に、真っ先に思い浮かぶ

昔の建材屋が持っていた **“一番身近な相談役”**。

それを、今の時代にアップデートする。

それが、(株)名東木材の考え方です。



最後に、このDMを読んでいる皆様に聞かせてください。

今のやり方、10年後も続けられそうですか？

着工数減少は、止まりません。

工務店の数も、減っていきます。

でも——

工務店を減らさない努力 は、できる。

私たちは、「**建材屋だから、ここまでやる**」そう決めました。

このセミナーでは、その“リアルな中身”を、全部お話しします。

同じ悩みを持つ社長同士、一度、腹を割って話しませんか？

会場で、お会いできるのを楽しみにしています。

株式会社名東木材 代表取締役 東英則

常務取締役 東慎也

会社概要

- ・社名：株式会社名東木材
- ・創業：1966年10月1日
- ・代表者：代表取締役 東英則
- ・所在地：愛知県東海市
- ・資本金：2,000万円
- ・従業員数：31名、グループ連結68名

事業内容

- ・住宅資材販売
- ・注文住宅・分譲住宅の建築販売
- ・ITソリューションの提案・提供

健康経営優良法人 2023

（中小規模法人部門）認定

講座

セミナー内容

第1講座

建材業界時流予測

2026年以降の建材業界はどうなるのか？事例をベースにお伝えします。

株式会社船井総合研究所 リーダー 小栗勘太

第2講座

ゲスト講座

名東木材は、愛知県で木材・建築資材を扱う地域密着企業。
確かな品質管理と細やかなサポートで、地元の工務店や建築会社の信頼を集めている。

株式会社名東木材 代表取締役 東英則氏
株式会社名東木材 常務取締役 東慎也氏

第3講座

まとめ講座

あなたの会社が明日から取り組める内容を、まとめてお伝えします

株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 日野信

開催日時

2026年3月2日（月）

14：00～17：00

（受付開始：開始時間30分前～）

開催会場

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO
〒104-0028
東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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

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、会場はマイページ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。

受講料

一般価格

税抜30,000円（税込33,000円）／一名様

会員価格

税抜24,000円（税込26,400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/137595>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索マークに「137595」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」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せん。