

脱・価格競争をしたい皆様必見!

2026年度

庭・外構・エクステリア業界 時流予測セミナー

庭・外構・エクステリア会社のための
「高粗利元請け」転換戦略

2026年度の庭・外構・エクステリア業界はどうなるのか?
明日から実践できる取り組みを下記のテーマでお伝えします!

元請け集客
の向上

新規契約率
の向上

粗利率の
確保

オンライン
開催

2026年 3月2日(月)・3日(火)・4日(水)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

庭・外構・エクステリア業界2026年時流予測セミナー

お問い合わせNo.S137872



サステナブルな成長を追求。
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



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

137872

時流
①

新築着工数や紹介案件減少に対応するための必須事項！

下請け脱却を実現する元請け集客モデル構築

時流
②

顧客像に合わせて商品・集客・営業の一貫性が重要！

売上2億円を実現する複合集客モデル

時流
③

平均単価が上がらない原因は集客・営業手法ではない！

平均単価120万円を実現する商品戦略

時流
④

庭・外構工事の3種類・3世代のお客様を攻略する！

月間30件の集客を実現する網の目販促戦略

時流
⑤

ホームページ・SNSの攻略が必須！

集客1件あたり費用1万円を実現するWEB販促

時流
⑥

必要なことは営業マンの能力ではなく、仕組み！

営業所の売上を最大化する追客マネジメント

時流
⑦

価格ではなく、価値に目を向けてもらうことで実現する！

価格競争にならない営業の考え方とその手法

時流
⑧

AIとツールの徹底活用によって実現する！

属人化を防ぐ誰でも売れる営業標準化の仕組み

セミナー内容を一部ご紹介

庭・外構で扱う商品は多岐にわたり、攻略するのが簡単な市場ではありません。そして庭・外構工事のリフォームを更に難しくしているのが、庭・外構工事をするお客様が3種類・3世代にまたがっているという事実です。3種類とは、①庭工事をするお客様が新築と同時に工事をする客層、②新築から2～5年経ったのちに工事をする客層、③築年20～25年経過したお家の庭をリフォームする客層のことです。そして、3世代とは①②の客層にはY世代～X世代が主に属し、③の客層はベビーブーム世代が主に属しているということです。これを整理したのが図1になります。

世代/種類	新築時	新築後2～5年	リフォーム
ベビーブーム世代 (1946～1964年に誕生) (現在60歳～78歳)	△	△	◎
X世代 (1965～1980年に誕生) (現在44歳～59歳)	△	○	○
Y世代 (1981～1996年に誕生) (現在28歳～43歳)	◎	◎	△

この3世代では、情報の集め方や使用する媒体、そして購買行動が異なっています。それをまとめたものが図2です。

世代/種類	特徴	ブランド選好	店舗	チラシ	WEB	SNS
ベビーブーム世代 (1946～1964年に誕生) (現在60歳～78歳)	お金の使い方はおおらかで流行っているものが好き。 デジタルも使うがリアルが重要。	定評のあるブランド	◎	◎	○	△
X世代 (1965～1980年に誕生) (現在44歳～59歳)	価格も大事だが信頼性や品質を重視。 デジタルを積極的に活用する。	定評のあるブランド	◎	△	◎	○
Y世代 (1981～1996年に誕生) (現在28歳～43歳)	コストパフォーマンスに敏感。 価格と自分の納得感が大事。 SNSを積極的に活用する。	実験的なブランド	○	△	◎	◎

この客層に対して効果的な集客や営業を行っていく必要があります。集客という観点では、図3のように世代ごとにポイントを押さえることで集客の最大化をすることができます。

世代/購買行動	興味関心を持つきっかけ	情報収集の媒体	比較検討の手段	購入の決めて	共有・拡散の方法
ベビーブーム世代 (1946～1964年に誕生) (現在60歳～78歳)	チラシ 店舗	チラシ WEB	店舗来店	地域での実績や安心感	口コミ
X世代 (1965～1980年に誕生) (現在44歳～59歳)	WEB SNS	WEB SNS	店舗来店 WEB相談	信頼性（実績や保証・アフターフォローなど）や品質	WEB SNS
Y世代 (1981～1996年に誕生) (現在28歳～43歳)	SNS	SNS WEB	WEB相談	価格と納得感	SNS

講座内容

講座	講座内容	講師
第一講座	2026年の庭・外構・エクステリア業界の集客トレンド予測&これから伸びるビジネスモデル解説 株式会社船井総合研究所 高野 友佑	
第二講座	脱・下請け、脱・価格競争！【高粗利元請け】転換戦略 株式会社船井総合研究所 矢川 魁人	

■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「採用・人的資本経営支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

日時・会場のご案内

オンラインにて開催

お申込み期日

※祝日や連休などにより変動する場合がございます。

銀行振込み：開始6日前まで クレジットカード：開始日4日前まで

2026年3月2日（月）

【開始】13：00

2026年3月3日（火）

▼
【終了】15：00

2026年3月4日（水）

(ログイン開始：開始時間30分前～)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

受講料

一般価格

税抜5,000円(税込**5,500円**)／一名様

会員価格

税抜4,000円(税込**4,400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。

お申込みの流れ

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。または、船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)に右上検索マークから「137872」をご入力し検索ください。

お問い合わせ



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

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) ※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。※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

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。