

忙しい今 生産財業界社長は今すぐ **人を増やさず利益を増やす** **ビジネスモデルを構築すべき!**

副資材・梱包材メーカー経営戦略セミナー

講座内容&スケジュール 2019年 **2月19日(火)** 株式会社船井総合研究所 東京本社 (丸の内)

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:15	副資材・梱包材メーカーにおける生産性向上・高収益化に本当に必要なこと セミナー内容抜粋① 忙しい今、収益性・生産性を劇的に向上させている会社の共通点 セミナー内容抜粋② 成熟業界ほど「営業のデジタルシフト」が劇的な効果を出す理由 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也
第2講座 13:15 ~ 14:15	超成熟業界「産業用紙・ポリ袋」で成果を出す、我が社のデジタル・マーケティングの取組み セミナー内容抜粋① なぜ我が社は、年間新規引合い件数17件から2年間で120件超えになったのか? セミナー内容抜粋② なぜデジタルマーケティングを始めたら、市場ニーズがつかめ、新商品開発につながる仕組みができたのか? セミナー内容抜粋③ 我が社の新規取引が3000万円プラスになり、低迷ラインの稼働率が1.6倍になったのか? シコー株式会社 常務取締役 白石 忠臣氏 大学卒業後に家業であるシコー株式会社に入社。入社して5年間は営業としての実績をつみ、その後米国ミシガン州立大学にて包装分野における修士号を取得する。帰国後は西日本エリアの営業責任者として、同業界の中でいち早くデジタルマーケティングを取り入れ、成果を上げる。同社の取組みは、産業用紙袋といった超成熟業界であっても、デジタルマーケティングが市場ニーズ獲得や新商品開発・新規顧客開拓につながることを実証したモデルケースであるといえる。
第3講座 14:30 ~ 15:45	人を増やさず利益を増やす、ビジネスモデルの作り方 ~副資材・梱包材メーカーは営業のデジタル化で儲けよう!~ セミナー内容抜粋① 今の人員体制で営業利益率10%超を目指すビジネスモデル セミナー内容抜粋② IoT・AI関連市場等、成長市場かつ優良顧客にアプローチできるビジネスモデル セミナー内容抜粋③ 忙しい今をチャンスに変え、組織のモチベーションを上げ活性化させるビジネスモデル 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也 通算20年以上にわたり機械業界に携わっており、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、同分野では船井総研の第一人者である。「中小企業は国内で勝ち残り」をポリシーとして、国内製造業の空洞化に歯止めをかけるコンサルティングを展開している。著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(中経出版)、「法人営業のズバリ・ソリューション」(ダイヤモンド社)等多数。 株式会社船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 外山 智大 加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。
第4講座 16:00 ~ 16:30	副資材・梱包材メーカー社長が明日からすぐに取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 今、経営者が考えるべき生産財業界のこれから セミナー内容抜粋② 今の技術革新が経営に与える影響とその対策について 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也

お申し込み方法

FAX でのお申し込み
 本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載の上、FAXにてお送りくださいませ。
0120-964-111
 (24時間対応) 担当: 時田

WEB からお申し込み
 右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。
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/039702>



このような経営者の方に **ぜひお越しいただきたい!**

- 1 今の忙しさをチャンスにして、**自社を大きく成長させたい!**
- 2 利益率を**5~10%アップ**させて、**高収益経営を実現したい!**
- 3 社員や管理職のレベルが**アップする環境をつくりたい!**
- 4 今、伸びている副資材・梱包材メーカーの社長が**何に力を入れているのか知りたい!**
- 5 市場のニーズをデジタルに獲得して、**新商品開発につながる仕組みを構築したい!**
- 6 今から不況対策のための**手を打っておきたい!**

セミナー日程
2019年 2月19日(火)
 株式会社船井総合研究所 東京本社 (丸の内)

目先の忙しさで将来への手が打てていない...という経営者の方へ
現場の改善活動や、工場への設備投資よりも大切なことがあるんです

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
 副資材・梱包材メーカー経営戦略セミナー お問い合わせNo. **S039702**
 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 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
 お申込みに関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 片山

船井総合研究所が活況に沸く
工業用消耗品・副資材・梱包材メーカーに緊急提言!
生産財メーカー「社長の仕事」
人を増やさず利益を増やす方法

工場向け
各種資材
メーカーの
ための

副資材メーカー

梱包材メーカー

生産財メーカー

他

人を増やさず利益を増やす ビジネスモデル!



工場向け
各種資材メーカーは
営業のデジタル化で
儲けなさい!!

生産財業界の
プロ経営者・プロコンサルが
業界に緊急提言!!

こんな悩みも
営業のデジタル化で
解決できます!

採用広告を出しても
人が来ない。
採用しても
すぐに辞めてしまう...

どうもうちの営業はお客様に
振り回されている
気がする...

ホントにそんなに忙しいのか??

働き方改革で休みを増やして
利益をあげたい。
休み増やさなきゃ
人も採れないし...

もっと利益率を
上げたい。
今こそ利益を
残すチャンス!

副資材・梱包・生産財メーカーが人を増やさずに利益を増やすビジネスモデルで実現できる3つのこと

1 設計・開発部門から引き合いが取れ、
自社を成長業態にシフトできる!

開発部門 → 設計部門 → 資材・購買部門 → 顧客

有効な引き合い

自社

特別なコネクションが無くても、営業のデジタル化を導入すれば、開発・設計部門からの引き合い獲得が可能になります。

人的営業では不可能な、開発・設計部門など
川上部門からの引き合いを獲得できます。

2 営業社員を増やすことなく、今までの
4~5倍の顧客に対応できる!

現状の営業スタイル

「営業のデジタル化」後のスタイル

集客: 確実に月2~3件以上の有望商談に結び付ける集客サイトを構築

顧客の醸成: マーケティング・オートメーション

人的フォロー

VA・VEソリューションサイト (Web総合カタログ)

メルマガ配信・スコアリング

見込み客 (リスト客) 化

既存顧客 → 新規顧客 → 既存顧客 → 有望商談化案件

営業担当者が「属人スキル」で行ってきた仕事をデジタル化により分業・効率化します。

3 優良顧客・成長市場との取引が増え、
自社の利益率アップが実現できる!

今後成長が見込まれるマーケット

- IoT・AI関連市場
- 次世代自動車関連市場
- 通販関連市場
- ロボット関連市場
- 省力化設備関連市場
- その他

成長市場の優良顧客と取引を増やすことが、
自社の高収益化 (利益率UP) につながります。



業界がマイナス成長でも、
当社の営業組織は活性化している理由!

- なぜ我が社は、年間新規引合い件数17件から2年間で120件超えになったのか?
・「属人営業」だけでは絶対に不可能な、優良顧客の開拓と市場ニーズの把握ができるデジタルマーケティング
- なぜデジタルマーケティングを始めたら、市場ニーズがつかめ、新商品開発につながる仕組みができたのか?
・どんな成熟業界でも、デジタルマーケティングで市場ニーズをつかめばヒット商品の開発ができる!
- 我が社の新規取引が3000万円プラスになり、低迷ラインの稼働率が1.6倍になったのか?
・「現場改善」よりも、デジタルマーケティングによる「営業見直し」の方が成果が上がる!



生産財業界での成功事例多数!

成功事例1 金型部品・治工具メーカーP社
営業利益率2%から3年間で15%超えに!
リーマンショック以降、利益率が低下傾向であることが営業上の大きな課題でした。また特注品の仕事が多いため、営業担当者にお客に振り回されていることも営業上の問題になっていました。しかし営業のデジタル化を進めた結果、利益率が数年間で10ポイント以上改善し、当社にとって大きな成果につながりました。

成功事例2 紙袋・ポリ袋メーカーS社
業界はマイナス成長でも、売り上げプラス1億円!
Web総合カタログと聞いて「うちには無理」と思いました。当社の商品は標準品ではないからです。ところが船井総研さんの説明をよくよく聞くと、「うちにもできるかも」とチャレンジ。結果は大成功で、おかげさまで高収益化を実現できました。

成功事例3 食品用添加剤メーカーM社
導入後3年間で取引先数を3倍に!
当社の様なニッチ商材でどこまで成果が出るか疑問でしたが、やってみてその効果の大きさに驚きました。約500社だった取引先が3年間で1500社近くに増え、営業の動き方もガラッと変わりました。取り組んで本当によかったです。

成功事例4 工業用銘板メーカーM社
導入後3年間で新規ほぼ0から取引年間3000万円超に!
WEBなんかで本当に成果が出るの?と最初は疑問でしたが、WEB総合カタログをつくと、導入後すぐに大手飲料メーカーの口座ができました。その後も当社がターゲットとした大手企業からリピート受注が獲得でき、大満足の成果です。

この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします!

日時・会場

東京会場
 2019年 2月19日(火)
 船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005
 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

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。

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込 **32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 **25,920円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を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、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 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。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785557 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

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**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 片山

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. **S039702** 担当 **時田 宛**

副資材・梱包材メーカー経営戦略セミナー **FAX:0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所		フリガナ	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

