

半年で3倍に伸ばす
機械工具商社の
工事ビジネス!

外注100%活用ファブレスの ビジネスモデルを大公開!!

機械工具商社向け経営者セミナー

講座内容&スケジュール	
東京	2019年3月12日(火) 13:00~13:20 (株)船井総合研究所 東京本社(丸の内)
大阪	2019年3月16日(土) 13:20~14:15 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
講座	内容
第1講座	はじめに：工事ビジネスこそ機械工具商社の不況対策！ セミナー内容抜粋① 大不況でも工場営繕工事は無ならない！実は必需品の工事ビジネス！ セミナー内容抜粋② 外注100%活用のビジネスモデルを成功させる前提条件とは？ 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 上席コンサルタント 片山 和也
第2講座	省エネ・IoTを活用した工事ビジネスで3億円の実績を上げるためのポイント！ セミナー内容抜粋① 他社が提案していないユニークな省エネ・IoT提案！ セミナー内容抜粋② 仕組みを活用した新規開拓手法で150社の新規開拓！ セミナー内容抜粋③ 適切な外部パートナーとのタイアップによる省エネ・IoT・工事提案！  昭和電機株式会社 取締役 営業開発部 部長 五十部 芳宏 氏 ※東京会場のみご登壇 ※大阪会場はビデオ上映 昭和電機株式会社様は、創立90年、栃木県佐野市に本社を構える、主に工場向けの電気工事・メンテナンスを地域密着で展開している会社。五十部様は、営業開発部の部長として、新事業である省エネ・IoTビジネスの立ち上げを担う。本格的な立ち上げ3年で年間売上げ3億円の実績が見えてきている。特に他社が提案していないユニークな商材の提案が得意。また、毎月発行しているチラシやセミナー型営業、WEBサイトを活用した情報発信などもお客様に非常に好評でこれまで150社超新規開拓。省エネ・IoTビジネスで成功している非常に注目の会社。
第3講座	90日間で立ち上げる、機械工具商社の為の工事ビジネスモデル！ セミナー内容抜粋① パートナーとなる省エネ・IoTメーカー、工事会社の発掘・タイアップの進め方！ セミナー内容抜粋② 工事経験0からでも立ち上げられる、工事ビジネスのポイントとは！？ セミナー内容抜粋③ ユーザーが必ず食いつく、工事に結び付く省エネ商材10選！  株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 シニアコンサルタント 藤堂 大吉 省エネ・IoTビジネスの立ち上げコンサルティングに従事し、累計30社以上の省エネ・IoTビジネスの立ち上げをサポート。“全国3,500社超の省エネ・IoT関連企業のネットワーク”を活用した最新技術、ニッチな商材による競合他社と差別化した提案や“仕組みを活用した新規開拓”などのサポートを得意とする。製造業向けの省エネ・IoT提案も数多く取り組み、累計500社を超える実績を誇る。
第4講座	本日のまとめ：機械工具商社 社長に今すぐ取組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 工事ビジネスを、自社の主力商品売上アップにつなげるポイント セミナー内容抜粋② 工事ビジネスを、自社の利益率アップにつなげるポイント  株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 上席コンサルタント 片山 和也 工業高校・工業大学機械工学科を卒業後、大手専門商社の工作機械部門にてトップクラスの実績をあげる。船井総研入社後は一貫して生産財分野のコンサルティングに従事、成果を出し続ける。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れ!]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。ファクトリービジネス研究会 生産財メーカー経営分科会を主催。主な著書に「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)他 経済産業省登録中小企業診断士。岡山県出身。

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 からの申し込み
 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/042649>



この様な経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

- 1 今は景気が良いが、来るべき大不況への手を打っておきたい方。
- 2 外注を活用した工事ビジネスで、自社の業績・収益性を高めたい方。
- 3 採用難で人が採れない。その中で利益を最大化する経営を考えたい方。
- 4 価格競争に陥らず、価格主導権を握る経営をしたいとお考えの方。
- 5 この2019年3月以降の、生産財業界の本当の時流を知りたい方。

セミナー日程	
東京会場	2019年3月12日(火) (株)船井総合研究所 東京本社(丸の内)
大阪会場	2019年3月16日(土) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

外注100%活用による完全ファブレスビジネスモデル

商社が工場工事を伸ばすポイントは
IoT・省エネ「費用対効果」提案にあるんです

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
 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 [担当] 申込に関するお問合せ：時田 内容に関するお問合せ：片山

機械工具商社向け経営者セミナー
 お問い合わせNo.S042649

WEBからもお申し込みいただけます。(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。)→ **042649**

船井総合研究所が
地域密着型 機械工具商社に
緊急提言!!

人を増やさず
利益を増やす方法

工事ビジネスで

ED・ネット通販対策
差別化
利益率アップ

機械工具商社が

機械工具商社

伝導機器商社

FA商社

他

地域密着型
機械工具商社
のための

外注100%活用ファブレスの
ビジネスモデル!!



工事ビジネスのプロ
昭和電機株式会社
取締役 五十部 芳宏氏



機械工具業界のプロ
株式会社船井総合研究所
上席コンサルタント 片山 和也

機械工具業界に
緊急提言!!
機械工具商社は
工事ビジネスで
儲けなさい!!

機械工具商社が
工事に力を入れるべき
4つの理由!!

理由①

利益率が上がる

価格が決まった標準品（型番商品）だけを扱っていても絶対に儲かりません。



理由②

顧客との関係性が深まる

工事案件をこなすことで、顧客との関係性が一歩も二歩も深まります。



理由③

実は儲けやすい

工場の工事は非常に種類が多く、実は顧客も相場や発注先がわからないことが多いのです。



理由④

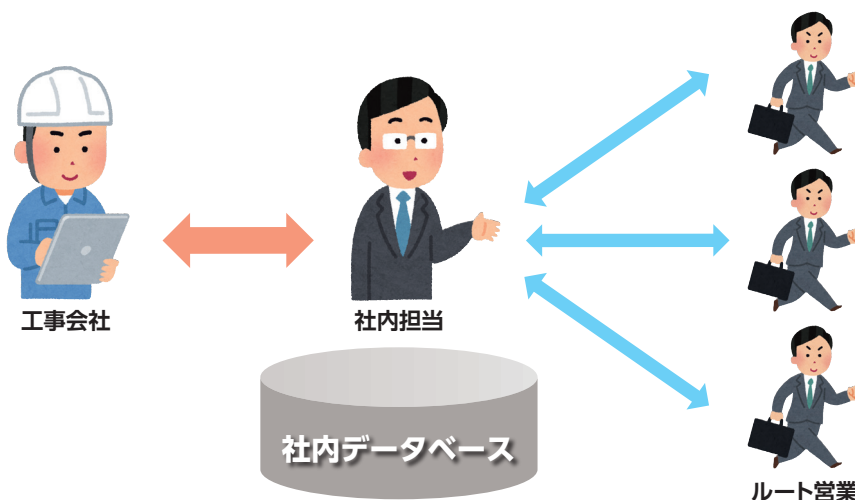
標準品の売上も増える

工事に付随して標準品の引合いが必ず増えます。また工事を通して情報が先に取れます。



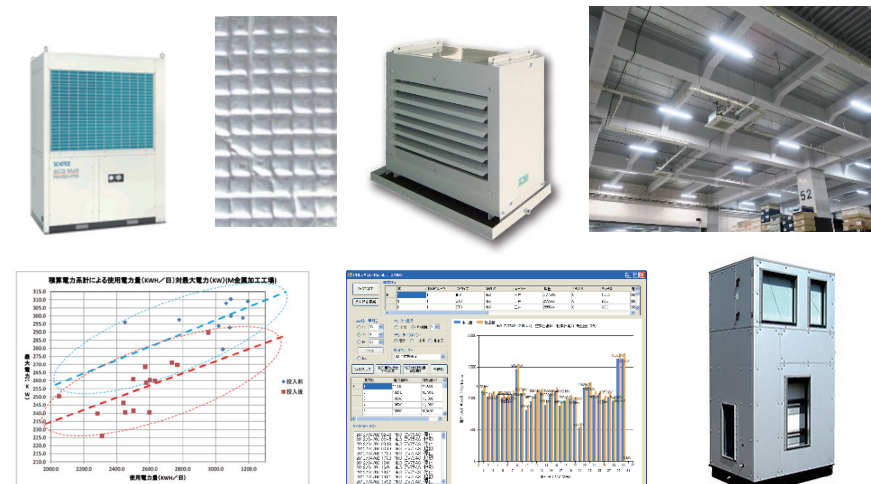
機械工具商社が工事ビジネスで業績を半年で3倍に伸ばす3つのポイント

ポイント1 適切なパートナー選びと、社内業務体制の整備



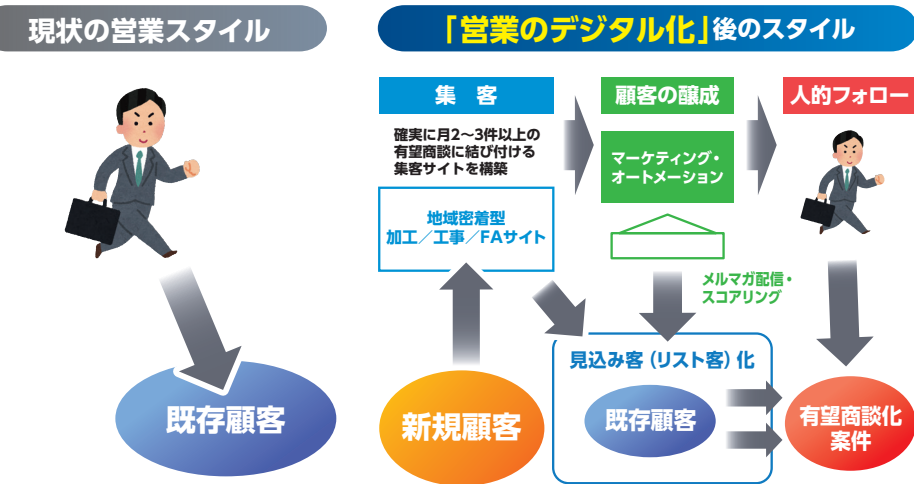
工事ビジネスの成功のためには、自社に合った適切なパートナー選びが不可欠です。同時に、円滑に業務を進めるための社内体制づくり、社内データベースづくり等が求められます。

ポイント2 工事につながる「費用対効果」提案ができる商材の取り扱い!



単なる工事の売り込みでは、価格競争になるだけでなく、不要なリスクを抱える要因にもなります。差別化された商材を元に、省エネ提案・IoT提案を通した工事提案が求められます。

ポイント3 デジタルを活用した新規・深耕ビジネスモデルを構築する!



既存顧客を漫然と回る従来の営業スタイルから脱却し、本当にニーズのある有望顧客に効果的なアプローチをする営業スタイルが求められます。その為に、営業のデジタル化が求められます。



昭和電機株式会社
取締役
五十部 芳宏氏

パートナー活用で機械工具商社にもできる提案型工事ビジネス!

保守的な体質であった当社が、省エネ事業を0から立ち上げ年間3億円に伸ばした理由とは?

- ① 他社が提案していないユニークな省エネ・IoT提案!
- ② 仕組みを活用した新規開拓手法で150社の新規開拓!
- ③ 適切な外部パートナーとのタイアップによるお客様のニーズに応える省エネ・IoT・工事提案!

昭和電機様に学ぶ! 工事ビジネス、省エネ提案・IoT提案の成功のポイント!

昭和電機(株)とは?



売上: 20億円
本社住所: 栃木県佐野市
創業: 昭和3年

機械工具商社業界での成功事例多数!!

成功事例① 機械工具商社S社 (伝導主体・従業員25名)

7年間で年商8億円から年商21億円に!

リーマン・ショック後、従来メイン取引先であった大口顧客が工場移転のため、このままでは売上が激減することが判明。従来の属人的な営業活動に依存しない、ダイレクト・マーケティングの手法を導入することを決意しました。起死回生で出店した新規営業所と新規開拓システムが成功し、その後のM&Aも成功し、7年間で売上は2倍以上になりました。

成功事例③ 機械工具商社F社 (伝導主体・従業員9名)

社員わずか8名でも2年間で15社もの中堅・大手優良顧客の取引口座獲得!

大都市圏近郊で、少人数で堅実な経営を続けてきた同社。しかし事業承継を機に、今後も組織として継続的に成長できるビジネスモデルをつくるべく、デジタル・マーケティングの導入に着手。それまで新規開拓の経験は0でありながら、1回のセミナーで100名を超える見込み客を獲得。その後のデジタルを活用した新規開拓も功を奏し、2年間で15社もの上場会社クラスの新規開拓を行うことができました。

成功事例② 機械工具商社N社 (切削主体・従業員18名)

7年間で年商7億円から年商17億円に!

地域販売店の中でも4~5番手だった同社は、今後の生き残りもかけて同エリアの中でもトップグループに入ることを決意。ルートのしびりが厳しい標準品ではなく、数字をつくりやすい部品加工ビジネス、中古機械ビジネスに外部リソースを活用して参入。デジタル・マーケティングの手法も駆使して、やはり7年間で年商を2倍以上に伸ばしました。

成功事例④ 機械工具商社S社 (工作機械主体・従業員27名)

工事・メンテ・加工への多角化で年商17億円から年商30億円に!

もともと工作機械および切削工具をメインとしていた同社。景気に大きく左右される工作機械と、ネット販売の影響でシリジリと利益率の下がる切削工具に危機感を感じ、デジタル・マーケティングを導入。合わせて工事・メンテ・部品加工に本格的に取組み、こうした取り組みも功を奏して年商はリーマン・ショック前、バブル崩壊前を大きく上回るレベルに成長した。

➡ 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 3月12日(火)
株式会社 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

大阪会場

2019年 3月16日(土)
株式会社 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館 7階

お申込期限 3月15日(金) 17:00まで

開催時間

13:00
▼
16:30
受付12:30～

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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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・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。

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。

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.5785315 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)

お申込専用 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. S042649 担当 時田 宛

機械工具商社向け経営者セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐ 【東京会場】 2019年3月12日(火)

☐ 【大阪会場】 2019年3月16日(土)

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 ご連絡 担当者	役 職			
TEL	()		E-mail	@			
FAX	()		HP	http://			
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					2		
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					4		
5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
				6			

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、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

会社が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(TEL06-6204-4666)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)

※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ないときは、☒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 ☐

検

お申込みはこちらから