

カンの鋭い資材商社だけが密かにはじめた  
**営業マンを1人も増やさず工場を新規開拓**

このような思いのある社長様が対象です!

- ✓ 既存製品だけでは大幅な売上UPが見えない…
- ✓ 新規開拓するネタがなくて困っている…
- ✓ 営業マンが属人的で個々の営業力に差がある…
- ✓ 優良な大手顧客、特に工場を新規で増やしたい…
- ✓ 現状が忙しくて、新規開拓する余裕がない…
- ✓ 何か新しい取り組みをしていきたい…

講座内容 スケジュール	東京会場 4月20日(土) @ (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス	13:00
	大阪会場 4月22日(月) @ (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス	16:30

講座	内容
----	----

**第一講座**  
 今、地域資材商社が行うべき営業マンを1人も増やさずに工場を新規開拓モデル!  
 ● 既存の燃料販売では先がない!今すぐ**営業マン依存からの脱却**を!  
 ● **営業マンを1人も増やさずに工場を新規開拓できるモデル!**  
 ● **営業マンを増やさず新たに1年目1億円、3年目3億円粗利率35%!!**  
 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チームリーダー シニア経営コンサルタント **藤堂 大吉**

**第二講座**  
**特別ゲスト講演**  
 ※大阪会場はビデオ講演  
 営業マンを1人も増やさない新しい工場の新規開拓モデルに取り組み、新たに売上1億円!  
 ● **新しく省エネビジネスに取り組み売上1億円アップ!**  
 ● **競合と差別化した省エネ提案で粗利30%達成!**  
 ● **既存の資材販売との相乗効果を実感している省エネビジネス3.0!**  
 株式会社小林 代表取締役 **小林 仁一氏**

**第三講座**  
 営業マンを1人も増やさない工場の新規開拓モデルでドンドン成果を上げている事例紹介!  
 ● **地元の優良製造業をわずか1年で100社新規開拓できた営業事例!**  
 ● **脱価格競争!差別化した資材コスト削減提案で粗利35%を実現した事例!**  
 ● **未経験の業界ド素人がわずか3ヶ月で大活躍したマニュアル構築の事例!**  
 ● **総合的な資材コストの削減提案で成功している企業の実践事例!**  
 ● **営業マンゼロモデルで3年後に年間売上3億円を実現している企業の事例!**  
 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント **釜谷 洋平**  
 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 マーケティングコンサルタント **中村 琢磨**

**第四講座**  
 明日から皆さまに取り組んでいただきたいこと  
 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 グループマネージャー 上席コンサルタント **貴船 隆宣**

**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うえ、FAXにてお送りくださいませ。  
**Tel.0120-964-111** 担当：時田

**WEBからのお申込み**  
 右記のQRコードを読み取り頂き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/044096>

経営者様向け企画  
**開催日時**  
 4月20日(土) @東京  
 4月22日(月) @大阪  
 13:00~16:30

カンの鋭い資材商社だけが密かにはじめた

**営業マンを1人も増やさず工場を新規開拓**

**成功事例公開セミナー**  
**特別ゲスト**  
 ✓ **営業マンを増やさず、新規で1億円モデル!**  
 ✓ **今まで攻略できなかった工場がこれで開拓できる!**  
 株式会社小林 代表取締役 **小林 仁一氏**  
 エリア:福島県  
 グループ年商:約100億円

# <このような思いのある社長様が対象です>

- ・ 既存製品だけでは大幅な売上UPが見えない・・・
- ・ 営業マンが属人的で個々の営業力に差がある・・・
- ・ 現状が忙しくて、新規開拓する余裕がない・・・
- ・ 新規開拓するネタがなくて困っている・・・
- ・ 優良な大手顧客、特に工場を新規で増やしたい・・・
- ・ 何か新しい取り組みをしていきたい・・・



カンの鋭い資材商社だけが密かにはじめた

# 営業マンを1人も増やさず 工場を新規開拓!

一部の  
資材商社が  
密かに実践!

福島県No.1の地域密着資材商社  
株式会社小林

カンタンに工場を  
ドンドン新規開拓!

価格競争なしで  
高粗利率30%!

新たなビジネスで  
新たに1億円!

## 《株式会社小林様のご紹介》

株式会社 小林  
工場・倉庫・生活エネルギーの安定供給と  
ライフライン建設の事業を通じて、  
人と自然が調和する、豊かで  
さわやかな都市環境を創造します。

コバヤシグループ  
三和石油ガス株式会社  
コバックス株式会社

- 本社所在地: 福島県伊達郡
- グループ年商: 約100億円 (単体: 32億円)

株式会社小林様は、福島県に本社を構えるコバヤシグループのグループ会社。大正9年創業、もうすぐ100周年を迎える。主力事業となるガス・油などの燃料販売事業に加え、設備工事、潤滑油販売など、地元福島県内での積極的な営業展開を実施。最近では、新たに省エネビジネスに取り組み売上1億円を上げる。競合と差別化した省エネ提案がお客様にも大好評!今、非常に注目の燃料販売会社。



株式会社小林  
代表取締役  
小林 仁一氏

## 当日セミナーでお伝えする 具体的リアル事例(一部)

- リアル事例1** 新規の工場から問い合わせが殺到するWEB&メルマガ
- リアル事例2** 見込みが高い新規優良顧客が集まるセミナー
- リアル事例3** お客様に喜ばれる資材コスト削減提案
- リアル事例4** 女性パートが大活躍



今回のセミナー  
で公開する

短期間で成功させる  
最新ノウハウとポイント!

工場をカンタンに新規開拓できる! わずか1年で100件の新規開拓に成功!

- “手間をかけずに”新規顧客から反響がくる事例!
- 新規顧客を”毎月自動的にドンドン開拓”できた事例!
- 問い合わせが殺到する“WEBサイト”の活用事例!



競争なしで利益率UPできる! 相見積もりなしで粗利益率35%を達成!

- 競合が提案していない“ニッチな資材コストの削減提案”!
- 競合と“相見積もりにならない”コスト削減提案事例!
- 本業の“資材販売にもつながった”省エネ提案事例!



未経験者でも出来る! 未経験者がわずか3ヶ月ですぐに育ち大活躍!

- 業界ド素人、経験なしでも“3ヶ月で大活躍”!
- “仕組みやマニュアルの活用”で早期育成を実現した事例!
- “誰でも活躍してすぐに成果が上がった”事例!



3年後に年間売上3億円目指せる! 営業マンゼロモデルへの取り組みで現在の売上+3億円!

- 今、“営業マンゼロモデル”に取り組むべき!
- 地元の優良顧客を開拓して“1年目売上1億円”!
- “3年目で3億円”達成できた実際の戦略と方法の事例!



一部の燃料販売会社が密かにはじめた

# 価格競争なしなのに、工場を新規開拓

このような思いのある社長様が対象です!

- ✓ 燃料販売は価格競争ばかりで利益率が低い…
- ✓ 省エネ提案も当たり前過ぎて差別化できない…
- ✓ 今の燃料販売事業だけでは先が見えない…
- ✓ とにかく、新規開拓するネタがない…
- ✓ 新電力も価格競争で、もはや飽和状態…
- ✓ 優良な大手顧客、特に工場を新規で増やしたい…

講座内容 スケジュール	東京会場 4月20日(土) @ (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス	13:00
	大阪会場 4月22日(月) @ (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス	16:30

講座	内容
----	----

**第一講座** 地域の燃料販売会社が行うべき価格競争なしの新規開拓モデル!

- 既存の燃料販売では先がない!今すぐ**価格競争から脱皮を!**
- **価格競争なしで工場をドンドン新規開拓できる“省エネビジネス”!**
- **省エネビジネスで1年目1億円、3年目3億円粗利益率35%を目指す!**

株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チームリーダー シニア経営コンサルタント **藤堂 大吉**

**第二講座** 価格競争なしの省エネビジネスに取り組み、新たに売上1億円!

**特別ゲスト講演**

- 新しく省エネビジネスに取り組み**売上1億円アップ!**
- **競合と差別化した価格競争なしの省エネ提案で粗利30%達成!**
- 既存の**燃料販売との相乗効果**を実感している省エネビジネス3.0!

株式会社小林 代表取締役 **小林 仁一氏**

※大阪会場はビデオ講演

**第三講座** 省エネビジネスでドンドン成果を上げている事例紹介!

- 地元の優良製造業を**わずか1年で100社新規開拓**できた営業事例!
- **脱価格競争!**圧倒的差別化した省エネ提案で**粗利35%**を実現した事例!
- 未経験の業界ド素人が**わずか3ヶ月で大活躍したマニュアル構築**の事例!
- **総合的な燃料省エネ&設備メンテナンス**で成功している企業の実践事例!
- **省エネビジネスで3年後に年間売上3億円**を実現している企業の事例!

株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント **釜谷 洋平**

株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 マーケティングコンサルタント **中村 琢磨**

**第四講座** 明日から皆さまに取り組みでいただきたいこと

株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 グループマネージャー 上席コンサルタント **貴船 隆宣**

**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うえ、FAXにてお送りくださいませ。

**Tel.0120-964-111** 担当：時田

**WEBからのお申込み**

右記のQRコードを読み取り頂き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/044096>

経営者様向け企画

**開催日時**

4月20日(土) @東京  
4月22日(月) @大阪  
13:00~16:30

一部の燃料販売会社が密かにはじめた

# 価格競争なし

# 価格競争なしなのに、工場を新規開拓

## 成功事例公開セミナー

- ✓ **価格競争なしの超高利益ビジネス!**
- ✓ **省エネビジネスを立ち上げて新たに1億円!**
- ✓ **地元の優良工場をドンドン新規開拓!**

**特別ゲスト**



株式会社小林  
代表取締役 小林 仁一氏  
エリア:福島県  
グループ年商:約100億円

# <このような思いのある社長様が対象です>

- ・ 燃料販売は価格競争ばかりで利益率が低い・・・
- ・ 今の燃料販売事業だけでは先が見えない・・・
- ・ 新電力も価格競争で、もはや飽和状態・・・
- ・ 省エネ提案も当たり前過ぎて差別化できない・・・
- ・ とにかく、新規開拓するネタがない・・・
- ・ 優良な大手顧客、特に工場を新規で増やしたい・・・



一部の燃料販売会社が密かにはじめた

# 燃料の価格競争なし

# カンタンに工場を新規開拓!

一部の燃料販売会社が密かに実践!

福島県No.1の地域密着燃料販売会社  
株式会社小林

カンタンに工場をドンドン新規開拓!

価格競争なしで高粗利率30%!

省エネビジネスで新たに1億円!

## 《株式会社小林様のご紹介》

株式会社小林様は、福島県に本社を構えるコバヤシグループのグループ会社。大正9年創業、もうすぐ100周年を迎える。主力事業となるガス・油などの燃料販売事業に加え、設備工事、潤滑油販売など、地元福島県内での積極的な営業展開を実施。最近では、新たに省エネビジネスに取り組み売上1億円を上げる。競合と差別化した省エネ提案がお客様にも大好評!今、非常に注目の燃料販売会社。

株式会社小林様は、福島県に本社を構えるコバヤシグループのグループ会社。大正9年創業、もうすぐ100周年を迎える。主力事業となるガス・油などの燃料販売事業に加え、設備工事、潤滑油販売など、地元福島県内での積極的な営業展開を実施。最近では、新たに省エネビジネスに取り組み売上1億円を上げる。競合と差別化した省エネ提案がお客様にも大好評!今、非常に注目の燃料販売会社。



株式会社小林  
代表取締役  
小林 仁一氏

- 本社所在地: 福島県伊達郡
- グループ年商: 約100億円 (単体: 32億円)

## 当日セミナーでお伝えする 具体的リアル事例(一部)

地元の企業向けのセミナーを過去5回開催して、毎回50名以上の集客!セミナー参加者から省エネ案件を受注!

各省庁から出る省エネ補助金や税制優遇を活用した省エネ提案!



今回のセミナーで公開する

短期間で成功させる最新ノウハウとポイント!

工場をカンタンに新規開拓できる! わずか1年で100件の新規開拓に成功!

- “手間をかけずに”新規顧客から反響がくる事例!
- 新規顧客を”毎月自動的にドンドン開拓”できた事例!
- 問い合わせが殺到する“WEBサイト”の活用事例!



競争なしで利益率UPできる! 相見積もりなしで粗利益率35%を達成!

- 競合が提案していない“ニッチな燃料設備の省エネ提案”!
- 競合と“相見積もりにならない”省エネ提案事例!
- 本業の“燃料販売にもつながった”省エネ提案事例!



未経験者でも出来る! 未経験者がわずか3ヶ月ですぐに育ち大活躍!

- 業界ド素人や省エネ提案の経験なしでも“3ヶ月で大活躍”!
- “仕組みやマニュアルの活用”で早期育成を実現した事例!
- “誰でも活躍してすぐに成果が上がった”事例!



3年後に年間売上3億円目指せる! 省エネビジネスへの取り組みで現在の売上+3億円!

- 今、“時流の省エネビジネス”に取り組むべき!
- 地元の優良顧客を開拓して“1年目売上1億円”!
- “3年目で3億円”達成できた実際の戦略と方法の事例!



**東京** 2019年4月20日(土) **大阪** 2019年4月22日(月)

日時  
会場

**【東京会場】** (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス (都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分)  
〒105-0014 東京都港区芝3丁目4-11 芝シティビル ●申込締切日/4月19日(金)17:00まで

**【大阪会場】** (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス (地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩3分)  
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-7-28 住友ビル 2号館 7階 ●申込締切日/4月19日(金)17:00まで

※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。 **13:00~16:30(受付12:30~)**  
※お車で越越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。  
※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

日程がどうしても合わない企業様へ。まずは、お問い合わせ下さい。 (平日 9:45~17:30)

出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL:0120-958-270

担当  
藤堂 (トウドウ)

受講料

**一般企業** 1名様 税込料金 **32,400円** (税抜30,000円) **会員企業** 1名様 税込料金 **25,920円** (税抜24,000円)

振込先

**三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 口座番号 普通 No.5785767**  
**口座名義 力)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ** ※ご入金の際は税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●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。 ●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きます場合がございます。 ●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。

お問合せ  
お申し込み

**TEL:0120-964-000** (平日) 9:30~17:30  
**FAX:0120-964-111** (24時間対応)  
下記にご記入の上、今すぐFAX頂くだけでOK!!  
お問い合わせ No. S044096

●お申込みに関するお問い合わせ: 時田 (トキタ)  
●内容に関するお問い合わせ: 藤堂 (トウドウ)  
【WEBからの申込み】 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上でご確認ください。  
【FAXからの申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらず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。  
●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。

希望会場

※ご希望会場の□に  
し点を付けてください。  **【東京会場】2019年4月20日(土)**  **【大阪会場】2019年4月22日(月)**

会社名

(フリガナ) 代表者名 (フリガナ) 役職

住所

(フリガナ) 業務内容

連絡先

TEL ( ) FAX ( ) 連絡担当者名 (フリガナ)

参加者①

(フリガナ) 氏名 役職 年齢

参加者②

(フリガナ) 氏名 役職 年齢

お申込みはこちらから



弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

FUNAI メンバーズ Plus 各種研究会 ( 研究会)

個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)

◆本セミナーには、個別無料相談がセットになっております。ご希望の□にチェックをお願いします。

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

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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。
  - 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。
  - 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)

※ダイレクトメールの  
発送を希望しません   
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  
されない場合は、☑を入れて  
当社宛にご連絡ください。

