

なぜあの会社は人材難でも業績が劇的に伸びたのか？

# 食品機械メーカー 社長の仕事 人を増やさず利益を増やす

## 食品機械メーカー経営セミナー

東京会場

2019年9月12日(木) (株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座内容&スケジュール

講座	内容
<b>第1講座</b> 13:00 ~ 13:30	<b>食品機械メーカーが粗利率を2倍に高収益化するポイント</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> 二極化する市場! 食品機械メーカーは優良・中堅大手顧客を狙え!  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 <b>片山 和也</b> 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。主な著書に「技術のある会社がなぜ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。
<b>第2講座</b> 13:30 ~ 14:10	<b>高収益経営を実現した我が社のマーケティング戦略への取組み</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> なぜ設備そのものを売るよりも、メンテナンスを売るのか? <b>セミナー内容抜粋②</b> なぜ営業マンを増やすよりも、デジタルマーケティングに注力するのか? <b>セミナー内容抜粋③</b> 人を増やさず粗利率2倍、新規受注3倍にできた理由とは?  和田フードテック株式会社 代表取締役 <b>和田 孝一氏</b> 専務取締役 <b>和田 ゆかり氏</b> ※ビデオ動画によるご講演となります。 愛知県にある食品機械メーカー。地域密着して愛知県を中心に食肉加工機械を販売しており、人手不足の中でも営業マンを増やさずに月間平均受注数が3.5倍にアップした。忙しい営業マンの手間をかせずに、定期的に優良顧客を新規顧客を開拓している。
<b>第3講座</b> 14:25 ~ 15:45	<b>食品機械メーカーの為の、人を増やさず利益を増やすビジネスモデルの作り方</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> 外食個店か?チェーン店か?食品工場か?ターゲット別戦略について <b>セミナー内容抜粋②</b> 中堅・大手優良顧客を獲得するデジタルマーケティングのポイント <b>セミナー内容抜粋③</b> 食品機械メーカーが受注の山、谷を平準化し、安定経営に持ち込むポイント <b>セミナー内容抜粋④</b> 食品機械メーカー高収益化の成功事例 他  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 <b>小池 桃太郎</b> 東京大学大学院 新領域創成科学研究科修了。大手総合電機メーカーで回路技術者を経験した後、商品企画として主に新規事業の立ち上げに携わる。船井総研入社後はメーカー支援に特化し、メーカー独自の「創る側」の視点に立ったコンサルティング業務を心がけている。製品一つ一つの原理と特長を理解した上での営業効率の向上、新規業界への参入支援に注力している。
<b>第4講座</b> 16:00 ~ 16:30	<b>本日のまとめ:食品機械メーカー社長に今すぐ取組んでほしいこと</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> 「中食」「デリ」「中間業態」これから伸びるマーケットはココだ! <b>セミナー内容抜粋②</b> これからずっと機械加工業が国内で生き残るために必要なこと 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 上席コンサルタント <b>片山 和也</b>

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/049020>



船井総合研究所が業界に初提言! / 経営者向け限定企画!

# 食品機械メーカー向け

東京会場 日程

2019年9月12日(木)

# 99%の同業者が実践できていない 人を増やさず利益を増やす 社長の仕事

「伸びる続ける企業」×「伸び悩む企業」は  
何が違うのか?



和田フードテック株式会社 代表取締役 **和田 孝一氏**  
専務取締役 **和田 ゆかり氏**

人を増やさず「仕組み」で伸ばす  
社長が教える「儲け方」

- ・営業マン増員0名でも▷受注件数**3倍**
- ・メンテナンス強化で▷粗利**2倍**

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

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。) → **049020**

各種食品機械 (菓子・パン・食肉・水産物・麺類・調味料・飲料・乳製品・醸造)・包装機械・充填機械・その他

食品機械メーカーは

営業のデジタル化で儲けなさい!

食品機械メーカーのための

# 人を増やさず利益を増やすビジネスモデル

こんな悩みも▶▶▶  
営業のデジタル化で解決できます!!

既存客のマーケットが縮小。  
新たなマーケット開拓が必要だが  
手が打てていない。

大半の食品市場は  
既に成熟マーケット。



従来顧客よりも大手の顧客を  
攻めたいが、営業マンの  
動きが変わらない。

大半の営業マンは  
御用聞き体質・・・。



どうもウチの営業はお客に  
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・・・?



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・・・。

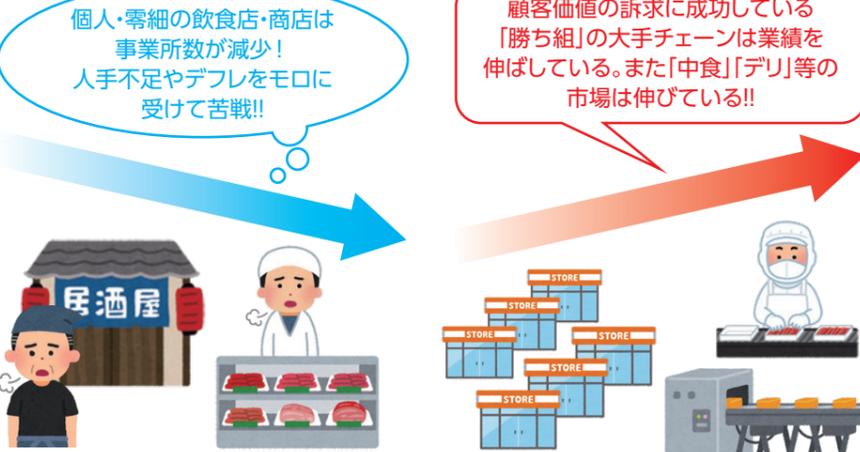


## 食品機械メーカーが人を増やさず利益を増やすビジネスモデルで実現できる3つのこと

実現できる  
こと1 従来顧客よりも大手顧客のキーマンから  
引合いが取れ、自社を成長軌道にシフトできる!

個人・零細の飲食店・商店は  
事業所数が減少!  
人手不足やデフレをモロに  
受けて苦戦!!

顧客価値の訴求に成功している  
「勝ち組」の大手チェーンは業績を  
伸ばしている。また「中食」「デリ」等の  
市場は伸びている!!



食品マーケットは零細・中小顧客が苦戦する一方、中堅・大手顧客は伸びています。利益を増やす第一歩は儲かっている顧客と付き合うことです。

実現できる  
こと2 普通の人的営業ではアプローチが不可能な  
ユーザーの企画・開発部門から引合いが取れる!

有効な  
引き合い

自社

もっと安く  
ならないの!

企画  
部門

開発  
部門

資材・購買  
部門

顧客

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、企画・開発部門からの引き合い獲得が可能になります。

価格競争になりがちな川下部門(資材・購買)ではなく、自社の価値を認めてくれる川上部門(企画・開発)との取引が高収益化のポイントです。

実現できる  
こと3 営業社員を雇うことなく、自社にマッチした  
的確な引合い・商談を獲得できる!

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  
メルマガ配信  
スコアリング

人的フォロー

Webカタログ  
サイト

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

社長、あるいは御社の技術キーマンの持つノウハウをデジタル化し、本当にピントのあった御社にベストな引合いが獲得できる様になります。

## 食品機械業界での成功事例多数!! 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!

### 成功事例1 和田フードテック(株) (愛知県)

愛知県を中心に食肉加工機械を販売。デジタルマーケティングの導入により、営業マンを増やすことなく毎月の受注数を3.5倍に増やすことに成功した。現在もコンスタントに優良顧客を毎月開拓。同時に設備だけに依存していた収益構造を、メンテナンス事業を強化することで、粗利率2倍を実現した。



### 成功事例3 店舗業務用食品機械メーカーN社 (関東エリア)

従来のメイン取引先であった、外食個店(個人店)の業績が日に日に低迷、地域チェーン店・大手チェーン店など顧客のレンジを上げる為に、デジタルマーケティングを導入。現在では複数社の中堅・大手顧客を開拓。営業担当者を増やすことなく営業利益は1.5倍。毎月2~3件の有望引合いがコンスタントに入っている。



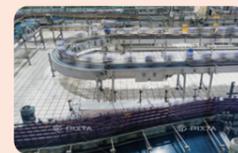
### 成功事例2 食品添加剤メーカーM社 (近畿エリア)

ニッチな食品添加剤を、大手食品メーカーの企画・開発部門に販売する為に、デジタルマーケティングを導入。それまで取引先は500社前後であったが、その後3年間で取引先が1500社に増える。現在では専任スタッフも増やし、同社の主力事業になりつつある。



### 成功事例4 食品工場向け省力化設備メーカーK社 (東海エリア)

特定顧客(大手食品セットメーカー)への依存度が高く、経営を安定させるためには複数の優良顧客との取引が必要と決意。デジタルマーケティングを導入する。導入後半年で、自社の事業特性にマッチした大手エンジニアリング会社と取引スタート。現在は複数社の優良顧客との取引を実現、経営を安定化させている。



日時・会場

**東京会場**  
 2019年 **9月12日(木)**  
 船井総合研究所 五反田オフィス  
 〒141-8527  
 東京都品川区西五反田6-12-1  
 JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 **開始** 13:00 ▶ **終了** 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ませんので、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。それ以後のお取消しの場合は、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。  
 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。

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.5785452 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. **S049020** 担当 **時田 宛**

**食品機械メーカー経営セミナー** **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 ご連絡担当者	役職			
TEL	( )	E-mail	@			
FAX	( )	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

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は現在、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(TEL06-6232-4666)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)



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**

