

なぜあの販売店は、この9年間で
年商が7億円から22億円になったのか？

人を増やさず
利益を増やす
ビジネスモデル

機械工具商社経営セミナー

講座内容&スケジュール

講座

第1講座

13:00
} 13:20

東京会場

2019年11月12日(火)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場

2019年12月5日(木)
株式会社船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋)

内容

はじめに: 今、業績を大きく伸ばす機械工具商社の共通点

セミナー内容抜粋①

セミナー内容抜粋②

今、業績をガンガン伸ばす会社、伸び悩む会社、その違いとは？
小が大に勝つ時代に突入！小さい販売店こそデジタルを強化せよ！



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

ファクトリービジネス研究会 機械工具商社経営部会を主宰。大手専門商社を経て船井総合研究所に入社。15年以上にわたり地域密着型機械工具商社（販売店）の業績アップコンサルティングを手掛ける。従業員10名前後の販売店から、従業員100名を超える地域一番店クラスの商社まで、そのクライアントは幅広い。成熟期の同業界の中で年商を2~3倍に成長させるコンサルティングなど、成功事例も多数。主な著書に「生産財営業の法則100（同文館出版）」「営業マネジャーの教科書（ダイヤモンド社）」「法人営業のズバリ・ソリューション（ダイヤモンド社）」等がある。著書多数。岡山県出身。

第2講座

13:20
} 14:20

新規開拓のできなかった我が社が、10年で業績が3倍（7億⇒22億）になった理由

セミナー内容抜粋①

セミナー内容抜粋②

セミナー内容抜粋③

売上の3割以上を依存していたメイン顧客が消滅！からの大逆転。
新卒0から新卒中心の組織づくりに！前向きな組織風土に生まれ変わる。
社員のために「武器」「階級」「戦場」「砦」をつくれ！ミニM&Aの推進。



株式会社エス・エヌ・ジー
代表取締役

有賀 淳一郎氏

※大阪会場につきましては、ビデオ動画による講演となりますので、あらかじめご了承ください。

愛知県碧南市に本社を置く機械工具商社の4代目社長。社長就任時は碧南本社1事業所体制であったが、メイン取引先の生産移転の話が持ち上がり、あらかじめ新規顧客開拓を決意。創業以来初めての営業所となる刈谷営業所を出店して成功させ、さらに岐阜営業所を出店する。リーマン・ショックした中に社長を引き継ぎ、2010年は年商7億4000万円であったが、直近の2019年決算では年商22億7000万円を達成。9年間で3倍近い業績アップに成功する。また社長就任以降、それまでは中途採用中心の体質であった同社を、新卒採用の会社に切り替え、マネジメント面での改革にも果敢に取り組んでいる。今、機械工具業界で注目の若手経営者の1人である。

第3講座

14:30
} 15:45

「小」が「大」に勝つ、地域密着販売店の為のビジネスモデルの作り方

セミナー内容抜粋①

セミナー内容抜粋②

セミナー内容抜粋③

人を増やさず利益を増やす地域密着販売店のデジタル活用のポイント
社員そのまま、3年間で売上を1.5倍に上げた近畿A社の工事・加工戦略
ロボットエンジニアリングに取組み、成果を上げる東海エリアB社の事例



株式会社船井総合研究所

澤田 知輝

多種多様な製造業が集積する京都府出身。京都大学法学部卒業後、大手化学メーカーを経て船井総合研究所に入社。入社後は一貫して受託型製造業・生産財メーカーへの業績アップコンサルティングを手掛ける。マーケティング・オートメーションに代表される、デジタル・マーケティングのエキスパート。「製造業の活性化こそが地域を、そして日本を元気にする」をモットーに、日々誠心誠意クライアントの業績アップに取り組んでいる。



株式会社船井総合研究所

橋本 吉弘

東京工業大学工学部化学工学科を卒業後、大手電機メーカー（東証一部上場）の生産技術エンジニアとして、世界7拠点の生産ライン立ち上げ、品質改善を数多く手掛ける。その後、外資系大手コンサルティングファームにて製造業のデジタルシフトに従事。船井総合研究所入社後は、主に新規顧客開拓・人材開発分野において、現場の目線に立ったコンサルティングでお客様から好評を得ている。日本品質管理学会会員。「フォークリフトを運転できるコンサルタント」

第4講座

16:00
} 16:30

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

セミナー内容抜粋②

これから伸びる、機械工具商社のビジネスモデルとは？
これからずっと機械工具商社が国内で勝ち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

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/051078>

迫る不景気！2020年機械工具業界の時流対策とは？

なぜ、あの販売店はこの9年間で
年商が7億円から22億円になったのか？

機械工具商社「社長の仕事」

このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい！

- これから2020年に向けた機械工具商社業界の時流対策を知りたい。
- 自社は必ずしも地域での大手ではないが、業績を上げていきたいと思っている。
- いよいよ、不況対策を考えなければならない、と考えている。
- 同商圏内のライバル企業と大きく差をつけたい、と思っている。
- そろそろ、事業承継をしなければならない、と思っている。

経営者様限定企画

セミナー日程

東京会場	2019年11月12日(火)	株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
大阪会場	2019年12月5日(木)	株式会社船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋)

目先の忙しさと将来への手が打てていない・・・という経営者の方へ

地域密着型「販売店（機械工具商社）」の
2020年戦略を船井総合研究所が緊急提言！！

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] 申込みに関するお問合せ：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。）→ 051078

地域密着型

機械工具商社

伝導機器商社

FA商社

機械商社

溶材商社

電材商社

他

機械工具商社(販売店)の為の 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▶▶▶
本ビジネスモデル
で解決できます!

どうも、自社の営業は
効率・生産性が
低い気がする・・・。

営業を営業任せに
しておくとし生産性は
上がらない・・・

もっと単価の高い商品を取
り扱うことで
生産性をあげたい。

生産性アップは、
取扱い商品の
単価アップから!

新規開拓を進めたいが
思う様に
進まない・・・。

新規開拓の推進には
全社戦略が必要!

いよいよ迫りくる不況への
対策を効果的に
行いたい。

不況への対策は
今が最後のチャンス!!

人を増やさず利益を増やすビジネスモデルで実現する

今、地域密着型機械工具商社(販売店)が業績を伸ばす為の3つのポイント

ポイント1 今、儲かっている、あるいはこれから伸びるお客と付き合う

今伸びている・これから伸びる業界(お客)

- 次世代自動車(CASE)関連
- FA・省人化設備・機器 関連
- 物流・AGV 関連
- 電子部品・センサー 関連
- 中食(デリ)分野
- その他

中小企業の業績は取引先で決まります。自社の業績を伸ばす早道は、伸びている業界・伸びているお客と付き合うことです。

ポイント2 商品戦略をつくる

購買頻度が高く、商品単価が低い商品が集客商品です。例えばスーパーでいえば卵やティッシュペーパーであり、クリーニング屋でいえばワイシャツ(毎日クリーニングに出す)です。

商品単価(高い) 収益商品

商品単価(低い) 集客商品

購買頻度(高い) 購買頻度(低い)

それに対して、商品単価が高く、購買頻度が低い商品が「収益商品」になります。商品戦略とは集客商品と収益商品を設定し、その導線をつくることです。

伸びている機械工具商社は「商品戦略」が明確です。今、機械工具商社(販売店)が持つべき、具体的な「集客商品」が何で、「収益商品」が何なのか?本セミナーの中で、あるべき機械工具商社の「商品戦略」についてお伝えします。

ポイント3 マーケティング・オートメーションなど、デジタルをフル活用する

ルートセールスにおけるマーケティング・オートメーション活用の事例

マーケティング・オートメーション
メルマガ
メルマガから自社Webサイトへの誘導を行う

おっ。スコアが10点以上になった!営業をかけよう!

スコア 10点 4点 6点

既存顧客・見込み客

会社案内サイト
会社情報 自社の強み 製品事例

ソリューションサイト
VA・VE事例 技術資料

スコア付け 2点 3点 2点 1点 1点

前述の顧客の購買プロセスに基づき、より購買の段階に近い顧客が見えるであろうコンテンツのスコアを高く設定しておきます。そして例えば「スコア10点以上の顧客にはアプローチをかける」といったことを、社内ルールとして営業活動の中に組み込みます。

業績を伸ばす機械工具商社(販売店)は、デジタルを全面的に活用しています。今、ルートセールス業態の営業生産性を上げる最も有効なツールが、マーケティング・オートメーションです。こうしたデジタルの活用により、人を増やさず売上1.5倍の事例もあります。



株式会社エス・エヌ・ジー
代表取締役 有賀 淳一郎氏

新規開拓のできなかった我が社が、
10年で業績が3倍(7億⇒22億)になった理由!

- ①売上の3割以上を依存していたメイン顧客が消滅!からの大逆転。
- ②新卒0から新卒中心の組織づくりに!前向きな組織風土に生まれ変わる。
- ③社員のために「武器」「階級」「戦場」「砦」をつくれ!ミニM&Aの推進。

※大阪会場につきましては、ビデオ動画による講演となりますので、あらかじめご了承ください。



創業以来の同社碧南本社



新設した同社刈谷営業所(左)と岐阜営業所(右)

機械工具商社業界での成功事例多数!!

成功事例1 K・マシン株式会社(伝導主体・従業員37名)
リーマン・ショック前から年商2倍(年商14.7億→年商29億)に!
もともと京都市内1拠点のみであった同社であるが、新規開拓を推進して多拠点戦略の実行を決定。デジタルも活用したビジネスモデルにより、新設の滋賀営業所ならびに京都南営業所を次々に成功させる。また、同社の開発した自社オリジナルの販売管理システムは、新規開拓により口座が増え、業務量が増える中、逆に業務社員の残業を大幅に削減するなど効果を上げていた。こうした一連の取組みにより、この10年間で売上は14.7億円から、29億円に大きく伸びている。

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 11月12日(火)
（株）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

大阪会場

2019年 12月5日(木)
（株）船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

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33,000円）／一名様

会員企業

税抜 24,000円（税込26,400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・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。

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.5785210 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

Funai Soken 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. S051078	担当	時田 宛
-----------------	----	------

機械工具商社経営セミナー

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11月12日(火)		☐ 【大阪会場】 2019年12月5日(木)			
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	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	2				フリガナ		
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	4				フリガナ		
5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
6					フリガナ		

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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人だと思えます。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