

99%の同業者が知らない  
**営業マンを増やさず新規工場を年間106社** 開拓できた、驚きの方法

溶剤商社・燃料商社  
 経営者様向けセミナー

2019年11月23日(土・祝)@東京  
 2019年11月27日(水) @大阪

このような  
 思いのある  
 社長様が  
 対象です!

- ✓ 溶剤・燃料販売は価格競争ばかりで利益率が低い・・・
- ✓ 今の溶剤・燃料販売だけでは先が見えない・・・
- ✓ 優良な大手顧客、特に工場を新規で増やしたい・・・
- ✓ 省エネ提案も当たり前過ぎて差別化できない・・・
- ✓ 先行き不透明な景気の中で明るいビジョンを描きたい

講座内容 東京会場 2019年11月23日(土・祝) @船井総合研究所 東京本社 13:00  
 スケジュール 大阪会場 2019年11月27日(水) @船井総合研究所 大阪本社 16:30

講座	内容
第一講座	<p><b>営業マンを増やさず、価格競争にならずに新規開拓する方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存の溶剤販売・燃料販売では先がない!今すぐ新しい取り組みを!</li> <li>● <b>価格競争なしで工場をドンドン新規開拓できる“省エネ・IoTビジネス”!</b></li> <li>● <b>省エネ・IoTビジネスで1年目1億円、3年目3億円、粗利益率35%!</b></li> </ul> <p>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 <b>藤堂 大吉</b></p>
第二講座 特別ゲスト講演	<p><b>営業マンを増やさず、忙しくても、価格競争なしで106社新規開拓!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新しく省エネ・IoTビジネスに取り組み3年目で年間売上2億円!</li> <li>● <b>競合と差別化した価格競争なしの省エネ・IoT提案で粗利30%達成!</b></li> <li>● <b>デジタルWEBサイトで毎月新規顧客を自動的に新規開拓!</b></li> </ul> <p>※大阪会場はビデオ講演</p> <p>昭和電機株式会社 取締役営業開発部長 <b>五十部 芳宏氏</b></p>
第三講座	<p><b>省エネ・IoTビジネスでドンドン成果を上げている事例紹介</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● デジタルWEBサイトで毎月10件問い合わせを獲得している事例!</li> <li>● <b>脱価格競争! 圧倒的差別化した省エネ提案で粗利30%を実現した事例!</b></li> <li>● 「省エネ・IoT」の仕入れ業者10社をわずか1ヶ月で開拓事例!</li> <li>● <b>高単価な工事の受注につなげている事例!</b></li> <li>● <b>省エネ・IoTビジネス3年目で年間売上3億円を実現している企業の事例!</b></li> </ul> <p>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 <b>藤堂 大吉</b></p>
第四講座	<p><b>明日から皆さまに取り組んでいただきたいこと</b></p> <p>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 <b>貴船 隆宣</b></p>

99%の溶剤商社・燃料商社が知らない

**営業マンを増やさず  
 新規工場を年間106社**

開拓できた、驚きの方法

**成功事例 初公開**

- ✓ **営業マンを一人も増やさず、新規工場を年間106件新規開拓!**
- ✓ **価格競争なしで高利益につながる新規ビジネス!**
- ✓ **工場をカンタンに新規開拓する方法!**

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。

**Fax.0120-964-111**  
 24時間対応 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。



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

溶剤商社・燃料商社 経営者セミナー

お問い合わせNo.S052234

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 ●お申し込みに関するお問い合わせ：時田 ●内容に関するお問合せ：藤堂

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「お問合せNO.」を入力ください。→052234)



99%の同業者が知らない

# 営業マンを増やさず、 年間106社 新規工場を 開拓できた驚きの方法

多くの溶剤商社・燃料商社の社長が気づいていない  
営業マンを増やさず、価格競争せずに

# 新規開拓 できた

生の成功事例  
初公開

一部の溶剤商社  
燃料商社が  
密かに実践!

## 忙しくても、価格競争なしで 新規開拓できる3つのポイント!

ポイント1

競合が提案していないオリジナル  
提案で“価格競争から脱皮”



- ◎新たな仕入れ先や自社に合った適切なパートナー会社を開拓!
- ◎新たな商材で他社と差別化し、粗利率30%を実現!

ポイント2

デジタルを活用した新規開拓モデルで  
忙しくても“自動的に”新規開拓!



- ◎既存顧客を漫然と回る従来の営業スタイルからの脱却!
- ◎WEBサイト等のデジタルツールで毎月自動で10社新規開拓!

ポイント3

高単価な「工事」につなげ  
売上アップ!



- ◎新規取引の顧客や既存顧客に単価が高い「工事」を提案!
- ◎「工事」ができる外注業者を確保して、売上アップ!

特別  
ゲスト講演

## 営業マンを増やさず、忙しくても、価格競争なしで106社新規開拓! 新規ビジネス立ち上げ3年で年間売上2億円!



### ■昭和電機株式会社のご紹介

昭和電機様は、創立90年、栃木県佐野市に本社を構える地域密着企業。主に工場向けのメンテナンス・工事を手掛ける。新規ビジネスとして、“省エネ・IoTビジネス”を立ち上げて、1年間で新規顧客106社から反響を獲得。競合他社では提案していないユニークな商材による提案型営業がお客様に好評。粗利率30%を確保し、新規ビジネス3年目で年間売上2億円を上げる。また、最近では、WEBサイトを活用したデジタルマーケティングにも取り組み、毎月、自動的に新規開拓する方法を確立されている。



取締役営業開発部長  
五十部 芳宏氏

新規ビジネス立ち上げ3年目で  
売上2億円!  
粗利30%実現!

1年間で新規顧客  
106社から反響!

デジタルの有効活用で  
毎月、自動的に  
新規開拓!

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!

### カンタンに新規開拓できる! わずか1年で106件の新規開拓に成功した秘訣!

- 営業マンが訪問せずに反響が殺到“デジタルWEBサイト”!
- 営業マンを増やさず、毎月、自動的に新規開拓!
- 他社が実践していないデジタルマーケティングでドンドン開拓!



### 利益率UPできる! 相見積もりなしで粗利率30%を達成させる方法!

- 粗利率30%を確保できる「省エネ・IoT提案」!
- 他社が提案していない、省エネ・IoT提案で圧倒的差別化!
- ありきたりな提案ではなく、最先端な省エネ・IoT提案!



### 適切な仕入れ業者開拓! 「省エネ・IoT」の仕入れ業者10社を確保するための秘訣!

- 新たな最適な仕入れ先・パートナー企業を見つける方法!
- 数より質! 最適な仕入れ業者10社を開拓する方法!
- 粗利30%を確保するための外注交渉術!



### 単価が高い「工事」の受注へ! 「工事」の提案で売上3億円アップさせる秘訣!

- 「工事」の受注へ結びつけるポイント!
- 儲かる工事と儲からない工事を一挙大公開!
- 粗利40%も狙える他社と差別化した省エネ工事とは!?



東京

2019年11月23日(土)

大阪

2019年11月27日(水)

申込期日 11月22日(金)17:00まで

日時  
会場

【東京会場】(株)船井総合研究所 東京本社 (JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)  
〒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

【大阪会場】(株)船井総合研究所 大阪本社 (地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分)  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

※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。  
※お車で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。

13:00~16:30(受付12:30~)

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  
**33,000円**(税抜30,000円)

会員企業 1名様 税込料金  
**26,400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.5785899

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 ※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. S052234

●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からの申し込み】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からの申し込み】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  
し点を入れてください。

【東京会場】 11月23日(土・祝)

【大阪会場】 11月27日(水)

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

お申込みはこちらから

参加者②

(フリガナ)

氏名

役職

年齢



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)

検

※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。