

【 講座内容 】

第 1 講座 13:00～13:30	国内・国外戦略の2つの選択 ～ 不況対策のための生産財商社の戦略 ～	株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー 藤原 聖悟
第 2 講座 13:30～14:30	後継者が挑んだ海外展開 ～ 業界・システム未経験者1人で始める海外展開 ～	株式会社 共和 取締役 全社統括本部長 西田 有佑 氏
第 3 講座 14:40～15:00	中小卸売業の海外進出 ～ 世界最大のEC企業による生産財商社の海外販路開拓 ～	アリババ 株式会社 グローバルB2B事業部 マネージャー 江村 謙 氏
第 4 講座 15:10～16:00	生産財商社の新たな国内戦略 ～ 競争から共創で獲得する国内エンジ事業の新たな形 ～	株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー 藤原 聖悟
第 5 講座 16:00～16:30	2020年以降の経営者仕事 ～ 業績を安定的に伸ばす社長の仕事 ～	株式会社 船井総合研究所 上席コンサルタント 貴船 隆宣

注意) ゲスト講師と競合になる企業様は、参加をご遠慮いただくことがございます。予めご了承のほど、よろしくお願いいたします。

【 開催日時・会場 】

日時：2020年 **3月 24日 (火)** 13:00～16:30 受付開始 12:30～

会場：**株式会社船井総合研究所 東京本社** (住所：東京都千代田区丸の内1丁目6-6 F21)

アクセス：JR東京駅 丸の内北口 徒歩1分

【 講師紹介 】

株式会社 共和
取締役 全社統括本部長
西田 有佑 氏



京都に本社を置く、機械工具・産業ガス商社。異業種から出戻りで、商品知識もなく、英語能力も学校で学んだ程度の状況から海外販路開拓を開始。1人事業を始め、開始2年目には月商1600万を達成し、海外展開における注目企業。

アリババ 株式会社
グローバルB2B事業部
マネージャー
江村 謙 氏



アリババのグローバルB2B事業部マネージャーとして、中小企業の海外通販事業を多く手掛けている。中小卸売業がアリババのECサイトを利用するポイントを熟知しており、海外通販事業の立ち上げに必要なアドバイスを的確に行う。

株式会社 船井総合研究所
グループマネージャー
藤原 聖悟



電気制御機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。国内工場マーケットに対して、新規顧客開拓や営業力強化による即時業績アップを得意としており、様々な規模のクライアントを全国に抱えている。

株式会社 船井総合研究所
上席コンサルタント
貴船 隆宣

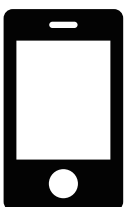


自らが現場の中に入り込み、その実状に適した企業活性化や組織強化を得意としており、経営改善、事業計画、資本政策、財務改善、営業強化、管理強化、M&A、新事業立ち上げまで幅広い領域をカバーしており、確実な実績を残している。

WEBからもお申し込みいただけます！



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ページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/057375>



東京会場 **2020.3.24 (火)**

生産財商社向け

機械工具商社

溶材商社

電設資材商社

電気制御商社

Top1%の社長が密かにはじめている

不況対策

新規顧客獲得

今までにないオドロキの方法

従来の取引先に対して物販の売上が20%～30% 落ち込む不況時に、社員1人で始めることができる、売上・粗利を向上させる取組とは！

特別ゲスト講演

アリババ株式会社

特別ゲスト講演

株式会社 共和

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

【50周年感謝セミナー】生産財商社 経営改革セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

お問い合わせNo. S057375

FAX.0120-964-111 24時間対応

お申込みに関するお問合せ：時田 内容に関するお問合せ：藤原

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。)→ **057375**

生産財商社経営改革セミナー

50周年感謝セミナー

～ 冷え込む日本国内の物販事業の売上・粗利を、新規事業でカバーする2つの取組 ～



日本国内から海外市場に、海外卸サイトで業績Up

海外販路開拓

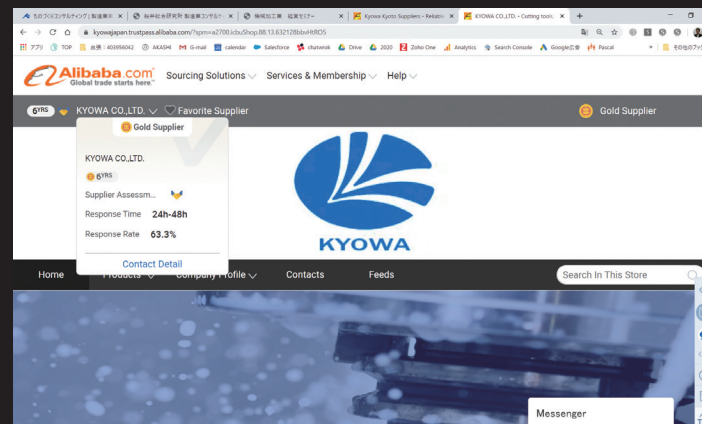
機械工具・溶接材料の商品知識ゼロ、英語も学校で習った程度、未経験者1人で海外販路開拓を始めて2年目に1,600万/月を実現！



関西の同業者が海外との取引1億円の売上を上げていることをTV番組で知る。そして、自社も参入を決意。参入から、試行錯誤を繰り返しながら、徐々にリピート顧客を獲得。今では安定した毎月安定した売上を獲得。

海外ある日系企業からの国内メーカーの型番指定品の案件を獲得！
自社の取扱商品を国内にしながらアリババを通じて現地へ販売！

中国やASEAN諸国に進出した日系企業が、現地で日本メーカーの商品を購入する際に、利用されるのが、アリババ：海外（越境）通販。国内拠点から世界に商圈を広げ、売上を拡大する新たなチャネル。



修理・メンテナンス事業で、国内市場で業績Up

国内エンジ事業

既存工事会社の高齢化・大手企業の保全担当者の人員削減により、大手企業の設備修理・メンテもWebからだけで1000万/月を実現！

日本国内の生産工場の機械設備の修理・メンテナンスは、Webサイトから安定して引合獲得が可能な時代に。コンプレッサ、熱交換器、モーター、減速機・集塵機などを、Webサイトに安定して現地調査の依頼が発生。自社の社員1人で協力会社を活用して、高い粗利率の工事・メンテを受注。



不況時は、エンジニアリング案件の獲得なくして、業績向上は不可能！
新卒2年目の営業でも、案件を受注できるオドロキの仕組みとは！

物販が落ち込む中で、業績を伸ばしている商社の共通の特徴はエンジニアリング案件を強化中。設備投資や通常購入品が減る中でも、発注量が減りにくい修理・メンテナンスを若手でも受注・立会できる仕組みによって、若手の早期育成と物販事業以外を強化。ほとんどの社長が知らない、開始1週間で始める、エンジ事業の新規獲得システムをご紹介します。

集客の自動化

海外卸サイトは、営業担当者に最も負担のかかる新規企業からの見積依頼をシステム上で実現可能。

商圈の拡大を実現

海外卸サイトはインターネット上の世界。自社の地域商圈に左右されることなく、業績向上が可能。

社内に変革を実現

新たな取組・新たな顧客の開拓によって、社内の環境変化への対応スピードを加速。

顧客が仕入先へ変化

エンジニアリング案件を獲得することで、顧客に仕事を発注でき、共存共栄を実現。

案件獲得の自動化

Web上に生産工場ニーズのある修理・メンテを掲載することで、現調依頼の引合獲得を実現。

日時・会場

東京会場

2020年 3月24日(火)
株船井総合研究所 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

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込33,000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きます。 ●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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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.5785236 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:藤原

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. S057375 担当 時田 宛

【50周年感謝セミナー】生産財商社 経営改革セミナー 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	1	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	2					2			
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	4					4			
5	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢	
	6				6				

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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。

☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧: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(TEL06-6204-4666)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** ☐

お申込みはこちらから