

コロナ禍でも
業績を上げる
商社DXとは？

従業員50～300人までの商社・販売店「社長」の為の 商社DX革命セミナー

コロナ禍でも
業績を上げる
商社DXとは？

講座内容&スケジュール	2021年	2021年	2021年
オンライン開催	3月25日(木) 13:00～15:30 Web動画配信 ログイン開始 12:30～	4月7日(水) 13:00～15:30 Web動画配信 ログイン開始 12:30～	4月23日(金) 13:00～15:30 Web動画配信 ログイン開始 12:30～

講座	内容
第1講座 13:00 13:30	<p>業績向上につながる「商社DX」の考え方</p> <p>セミナー内容抜粋① コロナ禍「7割経済」で勝つ「商社DX」の進め方 セミナー内容抜粋② 「業績が上がるDX」と「業績が上がらないDX」の違いとは？ セミナー内容抜粋③ 「中小企業DX」と「大企業DX」の最大の違いとは？</p> <p>株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくりグループ ディレクター 片山 和也</p> <p>マーケティングオートメーション及びセールステック導入の専門家。同分野では船井総研のトップクラスである。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと生産管理」(すばる舎リンクエージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。</p>
	<p>コロナ禍でも成果を出す「商社DX」成功事例 業績が上がる「商社DX」を3ヶ月で軌道に乗せる方法</p> <p>成功事例① リーマン後、経常利益率3.7倍、新規訪問4倍を実現! DX導入数ヶ月で新規商談4000万円創出、ソリューション営業に転換した我が社のDXへの取組み 深江特殊鋼株式会社 代表取締役社長 木村 雅昭 氏</p> <p>成功事例② 「商社DX」を導入して高額案件の創出に成功! コロナ禍でも前年対比プラスの関東S社 (従業員70名)</p> <p>成功事例③ 「商社DX」を導入して、コロナ禍でも 東証一部上場クラス3社の新規開拓に成功の関西I社 (従業員120名)</p> <p>成功事例④ 「商社DX」の中心となる、失敗しないMA (マーケティング・オートメーション) 導入と SFA連携のポイント その他、成功事例多数!</p> <p>深江特殊鋼株式会社 代表取締役社長 木村 雅昭 氏</p> <p>同社は広島県福山市に本社・工場を置き、従業員120名。西日本を中心に8拠点に展開する特殊鋼の専門商社であり、自ら3拠点の工場を持つものづくり企業でもある。リーマン・ショック後から経常利益率を3.7倍に増やすなど高収益経営を推進、コロナ禍において「ソリューションサイト」「マーケティングオートメーション」中心とした「DX営業」を導入。日本経済新聞においても「DXでハズレない営業」と取り上げられ、注目を集める。同社組により新規訪問比率をコロナ禍でも増やすことに成功、導入2ヶ月で4000万円前後の新規商談を創出している。広島県DX推進コミュニティアドバイザーもつとめる。</p> <p>株式会社船井総合研究所 DX支援本部 中小企業診断士 橋本 吉弘</p> <p>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」。</p>
第2講座 13:40 14:50	
第3講座 15:00 15:30	<p>アフターコロナで大きく差をつけるために商社・販売店社長に今すぐ取組んでいただきたいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① まだまだ続くコロナ禍、アフターコロナで大きく差をつけるための要諦は商社DX! セミナー内容抜粋② ピンチはチャンス!不況期こそ社内改革で自社を大きく変えて大きく伸ばすチャンス!</p> <p>株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくりグループ ディレクター 片山 和也</p>

お申し込み方法

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/070048>



船井総合研究所が緊急提言!

従業員50～300人までの商社・販売店「社長」の為の

商社・販売店がDXで 業績を上げる方法

社長セミナー

このような経営者をお待ちしております

- 1 コロナ禍でも業績を上げる為に、本気でDXに取り組もうと考えている従業員30～300人までの商社・販売店の社長
- 2 コロナ禍で業績は厳しいが、DXで社内改革をするには今しかない、と考えている従業員30～300人までの商社・販売店の社長
- 3 「DXに取り組まなければならない」とは思っているが、大企業DXには違和感があり、中小企業DXを志向している商社・販売店の社長
- 4 自社のビジネスモデル(あるいはビジネスプロセス)に「DX」を取り入れ、劇的に業績を伸ばしたいと考えている商社・販売店の社長
- 5 ピンチはチャンスと捉えており、今を機会と捉えて将来に向けて自社の業績を大きく伸ばしたいと考えている商社・販売店の社長

開催日程	2021年	2021年	2021年
	3月25日(木) Web動画配信	4月7日(水) Web動画配信	4月23日(金) Web動画配信

主催  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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル [webセミナー] 商社・販売店DX革命セミナー お問い合わせNo.S070048

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

株式会社 船井総合研究所 内容に関するお問合せ: 時田 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。) → **070048**

商社・販売店の為の利益を増やす「商社DX」を3ヶ月で導入する方法!

こんな悩みも▶▶▶
本ビジネスモデル
で解決できます!

コロナ禍で思った様な
営業活動が
できていない

営業に任せていても
動きが従来と
変わらない...



主要顧客の売上が落ちて
困っている

ガソリン車からEVへ
産業構造の変化への
対応が必須!



今こそ競合他社に対して
徹底的な差別化を
図りたい

コロナ禍は
見方を変えれば
社内改革推進のチャンス!



今こそ競合他社に対して
徹底的な差別化を
図りたい

商社DXで
圧倒的差別化を
実現!



商社・販売店が「商社DX」を導入して実現できる3つのこと

実現できること 1 高単価商材が売れる様になり
生産性が上がる!

高単価商材の例

- 工事
- エンジニアリング
- 一括調達代行
- ロボット・FA
- ユニット・アッセンブリ
- その他

不況期になると商談数が減ります。商談数が減った中で業績を上げるポイントは従来よりも「高単価」な商材に注力することです。商社DXを導入することにより、こうした「高単価」商談の創出が加速されます。

実現できること 2 顧客のニーズを把握した上で
効率的な営業活動ができる!

<商社DX導入前> 顧客のニーズの有無に関わらず
全件回らざるを得ない状態...

<商社DX導入後> 顧客のニーズがわかるので、訪問すべき客先に
注力することができるようになった!

コロナ禍の中で、従来と同じ動きを続けていけば売上は右肩下がりです。市場全体の需要が減少している分、こちらの営業の動き方の効率を上げなければ、従来の売上水準の維持はもちろん成長は不可能です。

実現できること 3 人を増やさず利益を増やす
仕組みづくり

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

おっ、スコアが10点以上になった! 営業をかけよう!

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。



コロナ禍の中で新規訪問比率2倍(リーマンショック後比較)!
営業DX導入後、約4ヶ月で4000万円の新規商談を創出!

- ① リーマン後、経常利益率3.7倍! 当社の高収益経営を支える新規営業戦略とは?
 - ② 従来のハードへの投資から、デジタル(DX)への投資にシフトした、これだけの理由
 - ③ 顧客ニーズを把握して訪問! 当社が営業DXで実現した「外さない営業」とは?
- 

商社・販売店における成功事例多数!!

- 成功事例1** K・マシン株式会社(生産財商社)
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も上げている。こうした一連の取組みにより、ここ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2** 株式会社エス・エヌ・ジー(生産財商社)
10年間で年商3倍(年商7億→22億)に!
もともと愛知県碧南市1拠点のみであった同社であるが、特定顧客への依存から脱却して新規開拓・多拠点戦略の実行を決定。複数のソリューションサイトとマーケティング・オートメーションを活用しながら新規開拓を推進。中堅・大手優良企業の新規口座を続々獲得するなど成果を上げる。本社1拠点から刈谷、岐阜、三河と営業所を拡張。成長戦略を推進している。
- 成功事例3** 産業機器商社A社(従業員120名)
特定業界向けのニッチな海外商品をメインの取引商材とする。大手企業を中心に全国多拠点での営業展開を行っていたが、営業拠点間の生産性のバラつきやノウハウのバラつきが長年の経営課題であった。そこで従来活用していたSFA(セールス・フォース・オートメーション)にMA(マーケティング・オートメーション)を付加するなど営業DXを推進。多数の新規商談の創出に成功し、コロナ禍においても大きな業績の落ち込みを回避することに成功した。
- 成功事例4** 制御機器商社B社(従業員300名)
上場会社クラスの大手企業に対する新規開拓戦略の推進が長年のテーマであった。そこで複数のソリューションサイトやMA(マーケティング・オートメーション)を活用した営業DXを推進。スタート10ヶ月で上場会社クラス3社の大手優良企業の新規口座獲得に成功。営業DXにより毎月コンスタントに多数の新規商談を獲得することに成功し、デジタルと既存営業との融合に成功したモデル企業となっている。
- ▶▶▶ 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!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】 商社・販売店DX革命セミナー

お問合せNo. S070048

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **3月25日(木)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:3月21日(日)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

2021年 **4月7日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月 3日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

2021年 **4月23日(金)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月19日(月)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。

または、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.070048を入力、検索ください。

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)

●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

お申込みはこちらからお願いいたします



3月25日(木)オンライン受講

申込締切日 3月21日(日)

4月7日(水)オンライン受講

申込締切日 4月 3日(土)

4月23日(金)オンライン受講

申込締切日 4月19日(月)