

第1講座	2022年が業績を上げるために考えるべきこと。 2021年コロナ禍でも新規顧客開拓に 成功し続けた企業の特徴	株式会社 船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージャー 外山 智大
第2講座	包装資材・紙器・紙工会社が業績アップを 実現する為に、必須の営業DX戦略とは？	株式会社 船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージャー 外山 智大
第3講座	包装資材・紙器・紙工会社で業績を上げている わずか10%の企業の社長が行っていることとは？	株式会社 船井総合研究所 ものづくり支援室 ディレクター 片山 和也

全日程オンラインセミナー！

2022年 3月 2日(水) 13:00～15:00
ログイン開始 12:30～

お申込み期限：2月26日(土)

2022年 3月 10日(木) 13:00～15:00
ログイン開始 12:30～

お申込み期限：3月6日(日)

merit 1

リモート参加
OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）予防にもなります。

merit 2

移動時間ゼロ
交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3

チャットで
個別相談OK

講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

株式会社 船井総合研究所
ものづくり支援室
マネージャー
外山 智大



加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。

株式会社 船井総合研究所
ものづくり支援室
ディレクター
片山 和也



マーケティングオートメーション及びセールスステック導入の専門家。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!営業マネージャーの教科書」(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」(すばる舎リネージュ)、「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。

脱炭素・環境対応マーケットを開拓し、

ウィズコロナ時代に

業績アップを実現する

たった1つの
方法

ラベル貼り位置

月10件以上の引き合いを集め、
新規開拓に成功している企業とは？

コロナ禍で多くの業界で産業構造を担うプレイヤーが変わり、二極化が進んでいます。この状況下で成功している企業とは？

2030年に向けて環境対応商材の
開発に向けてすべきこととは？

2030年、脱炭素・環境対応マーケットは拡大し、2050年に向けて大きく拡大していきます。今スグ、取り組むべきこととは？

手遅れになる前に、今、理解し取り組むべきこととは？

1. コロナの影響から売り上げが回復するめどが立っていない
2. ウィズコロナ時代に訪問営業に頼らない、仕組みづくりを行いたい！
3. 脱炭素・環境対応等 今後伸びるマーケットを開拓したい！
4. 自社の商品開発・技術開発の方向性を決める情報を掴みたい！
5. 2030年に向けてマーケットの開拓を行い、シェアを高めたい！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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

包装資材・紙器・紙工メーカー 経営セミナー

お問い合わせNo. S082385

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

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。) → 082385

脱炭素・環境対応マーケットを開拓し、ウィズコロナ時代に業績アップを実現する方法！

2021年の状況をあらためて振り返ってみると
取引先の売上復調してきているとは言え、
コロナ以前に戻ることは難しい...



さらに…2030年に向けて我々を取り巻く環境が大きく変わる。

ピンチと考えると…

既存客からの
売上減が
懸念される…

先行きが不透明…
今後どの商品が
売れるのか？



チャンスと捉えたと…

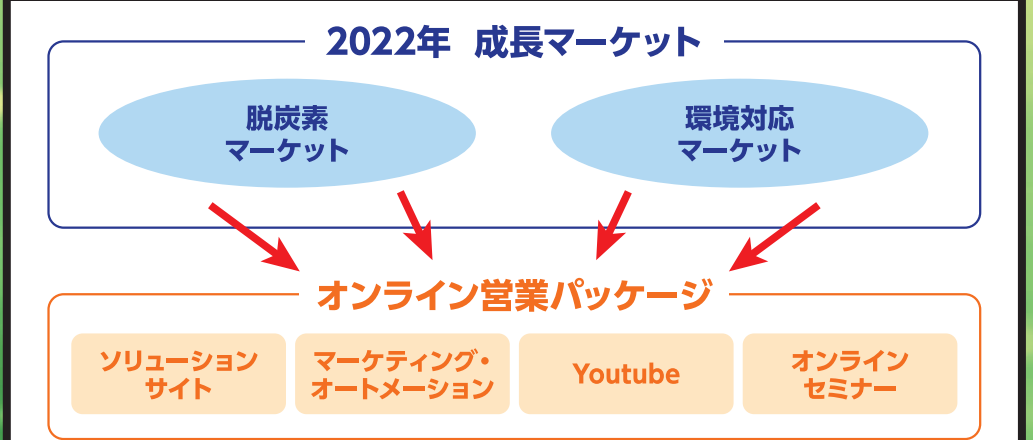
プレイヤーが変わる…
新規開拓の
チャンス！

顧客も情報収集段階…
商品開発の
チャンス！



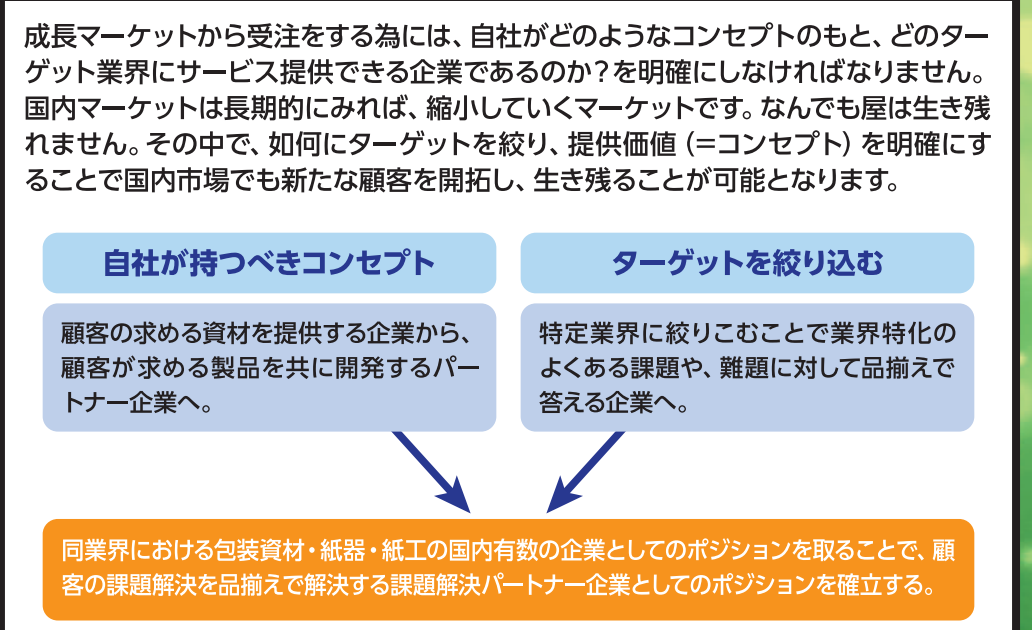
包装資材・紙器・紙工メーカーで業績アップに成功している企業が取り組んでいる3つのこと

ポイント1 成長マーケットから仕事を取る！
オンライン営業で新規顧客を獲得！



コロナ禍が再び広がりを見せている現在、新規顧客開拓をする上で、展示会・対面営業というのは難しい状況はまだ続いています。特に成長マーケットの顧客“新たに”開拓するのはこれまで通りのやり方では困難と云えます。セミナーでは成長マーケット開拓の為に包装資材・紙器・紙工会社が導入すべきオンライン営業パッケージの全貌をお伝えいたします！

ポイント2 成長マーケットから仕事を取るために
如何に競合他社と差別化を図るか？



ポイント3 成長マーケットで活かせる商品開発戦略とは？
引合数を倍増させ、新規受注！

包装資材・紙器・紙工メーカーの多くの企業様が抱えるよくあるお悩み

「自社の商品がなく、価格競争に巻き込まれてしまっている…」
「自社の強み・差別化のポイントといえる商材を開発したいが見えない…」

特にコロナ禍では、引き合い件数が十分に確保できない結果、商品開発につながる案件も少なく、対応しているということも少なくありません。そこで考えていただきたいのが右記の図です。商品開発を行う上で、多くの企業がまず、技術やメーカー推奨の商材からヒントを得ようとします。しかし、売れなければ意味はなく、売れる商品（＝求められる商品・サービス）の開発を考えなければなりません。そこで、考えていただきたいことのまず1つ目が、如何に数多くの見込み案件数を集めるか？ということです。売れる商品というのは、今、顧客が抱える悩みを解決する商材・サービスです。つまり、今、顧客が抱える悩みを集め、その情報を基に商品開発・サービス提案はなされねばならないのです。

「成長マーケットを開拓する商品とは何か？」「環境対応マーケット・今後伸びるマーケットで求められる商材とは何か？」を考えるには、まず自社が顧客の課題を解決できる企業であるコンセプトを基に、引合数・案件数を集め、商品開発につなげていかなければなりません。本セミナーでは、集めた顧客の課題から如何に商材・サービス開発につなげていくかをご紹介します。

包装資材・紙器・紙工会社の商品開発サイクル

顧客ニーズ収集
データ活用

顧客が“今”求めるサービス・商材を
深掘・提案

自社が提供できる顧客課題・
提供サービスを
新たに開発

“オンライン経由”
新規引合数の増加
新規案件数の増加

業界に特化した顧客課題の収集

新規引合
新規顧客
からの受注

包装資材・紙器・紙工会社の商品開発サイクル

オンライン営業を3か月で導入し
コロナ禍でも新規顧客開拓に成功した事例多数！
セミナー内では各社の詳しい取り組みをご紹介します！

成功事例企業 A社 コロナ禍でも毎月10件の新規顧客からの引合獲得！

昨年から展示会への出展や訪問営業が難しくなり、新規顧客や過去接点のあった顧客からの引き合い発生がなかなか獲得できず、今後の先細りが懸念されました。デジタルマーケティングをスタートし、既に新規顧客・過去顧客からの新規引き合いを獲得に乗り出しました。これまでお付き合いのなかった顧客からの引き合いも増え、受注にもつながっており、今後、新たな商品開発のヒントも得ており、今後、カタチにしていきたいと考えています。

成功事例企業 B社 FAX・電話が一般的な業界でも営業DXは実現可能！

コロナ禍となり、オンライン営業等の話を聞きますが、業界的にデジタルに疎いと言えるので最初は効果が出るか不安でした。しかし、導入してみると、お客様からご相談やお引き合いを数多くいただいております、お仕事も数多くいただくことができました。今後は、さらに営業DXを推進して、業績アップを加速させていきたいと思っております！

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。

包装資材・紙器・紙工メーカー 経営セミナー

お問合せNo. S082385

開催要項

※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 **3月 2日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 2022年2月26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

2022年 **3月10日(木)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始 12:30より)

お申込期限: 2022年3月6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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●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日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.082385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**

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします



2022年3月2日(水)オンライン受講

申込締切日 2022年2月26日(土)

2022年3月10日(木)オンライン受講

申込締切日 2022年3月6日(日)