



INFORMATION



これからDXに取り組む食品卸売業の経営者様へ

新型コロナウイルスの蔓延が長引き、取り扱い商品や卸先の業種によって影響は千差万別ですが、食品卸業は大きな影響を受けているのではないかと思います。

このたび船井総研では、卸売業へのDXコンサルティングを通じて分かってきた成功ポイントと事例を解説するセミナーを開催します。業種特化したセミナーのため、具体的なノウハウと事例をお伝えできます。

食品卸売業の強みはFace to Faceの営業力や長年積み重ねてきたお客様との信頼関係です。デジタル技術を活用することで、強みをさらに引き出し、業界の課題となっている販路開拓や顧客単価アップを実現することができます。セミナーでご紹介する事例企業様では、今までの営業スタイルをデジタル技術を取り入れて改革したところ、顧客1社あたりの購買単価が1.2倍に向上しました。また、新規開拓を効率的に行うことが実現し、顧客数は前年の2.2倍に増加しています。

食品卸売業界では今までの営業スタイルをDXで変革していこうという動きが出てきています。卸売業はデジタル技術を活用することで大きく業態を変え、先進企業を輩出をすることができる可能性を持つ業種ではないかと我々は本気で考えております。デジタル技術を取り入れて明るい未来を描きたいと考えている経営者様はぜひセミナーにご参加ください。

追伸 DXは単なるITツール導入ではありません。DXはデジタル技術を活用した”業態転換”であり、”業務プロセス転換”であり、”組織転換”です。経営者目線で取り組むことが成功の鍵です。経営者の方がご参加いただくことで、実りのあるセミナーになります。DXで会社を新たな成長軌道に乗せたいとお考えの経営者様はぜひご参加ください。

食品卸売業のためのDX経営フォーラム

【お問い合わせNo. S083826】

開催日時: 2022年3月25日(金) 10:00～12:00(ログイン開始 9:30より)
2022年4月 7日(木) 10:00～12:00(ログイン開始 9:30より)
2022年4月13日(水) 10:00～12:00(ログイン開始 9:30より)

開催方法: オンライン開催

下記課題を感じる経営者様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① DXやデジタルを経営戦略に組み込んでいるが、実行戦略にまで落とせていない
- ② 外食産業や宿泊施設など、コロナの影響を受けている卸先が多い
- ③ 新たな販路開拓を検討しているが、効果的な手段が見つからない
- ④ 既存客への訪問が精一杯で、休眠客フォローや新規開拓に時間を割けていない
- ⑤ 営業担当の商品知識不足が原因で、顧客に自社取扱商品が認知されていない

講座内容

第1講座『DXで食品卸売業からデジタル先進企業が生まれる!』

株式会社船井総合研究所
ECグループ ディレクター 大山 広倫

- ・ GOALは社員もお取引先様もHappyになるデジタル活用型ビジネストランスフォーメーション
- ・ デジタル時代の業績UPの基本は、ホームページとデジタル御用聞き営業
- ・ 成功事例から学ぶ! まずはBtoB業界向けECサイトで売上も生産性もアップ

第2講座『食品卸売業のDXの実践事例と進め方』

株式会社船井総合研究所
ECグループ 中村 勇志

- ・ 食品卸売業のFace to Faceの営業の強みを活かすデジタル御用聞き営業とは
- ・ 卸先の業績アップを支援する商品・サービスの開発
- ・ デジタルを活用した新規開拓手法で1年で顧客数を2.2倍にした事例
- ・ フォローしきれていない顧客にデジタル技術を活用して情報提供する方法
- ・ 顧客に儲かる情報を届ける企画営業部門を立ち上げて売上UPする方法
- ・ デジタルで受注業務の7割を圧縮することに成功した卸売業の事例

第3講座『明日からDXを実行に移すためにすべきこと』

株式会社船井総合研究所
ECグループ マネージャー 細井 錦平

- ・ アナログ業務が多く、デジタル人材不在の食品卸売業における改革の進め方
- ・ 食品卸売業がDXを成功させるための経営者の役割

お問合せ

食品卸売業のためのDX経営フォーラム
主 催: 株式会社船井総合研究所

お問い合わせNO.S083826
船井総研セミナー事務局 <E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

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

業績UPに繋がる卸売業のDX戦略レポート

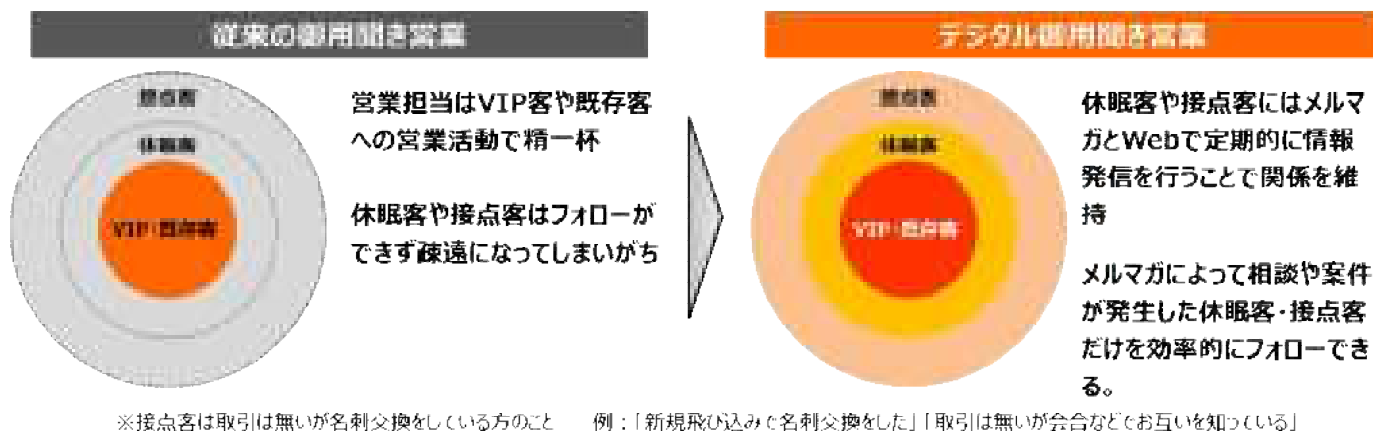
～卸売業のDX戦略構築&実行支援のコンサルティング現場から～

船井総研が卸売業のデジタル経営サポートの現場でルール化した事例やノウハウをご紹介します。ご案内をさせていただいたセミナーでは、詳しいDXの推進方法についてご紹介をさせていただきます。

1 食品卸売業のDX戦略『デジタル御用聞き営業とは』

卸売業の多くの経営者様から、「DXをしなければいけないと感じているが、何をすればいいかわからない…」というご相談を頂きます。食品卸売業は顧客数が多く、Face to Faceの営業のため、すべての顧客へのフォロー対応ができていないという課題を抱えている方が多いです。そういった場合は「デジタル御用聞き営業」を取り入れることがDXの最適解であるケースが多いです。

デジタル御用聞き営業とは、顧客の業績アップに繋がるお役立ち情報とそれを実現するための商品・サービスを顧客に情報提供する活動です。デジタル技術を活用することで、膨大な数の顧客に情報を行き渡らせることができ、営業担当がフォローしきれない過去客や未取引客にも情報提供が可能です。この活動を通じて自社が提供できる価値の認知を高め、業績アップを実現します。



2 卸売業のデジタル御用聞き営業による業績アップ事例

デジタル御用聞き営業では、担当営業からの情報発信に加えて、メルマガ、動画、Webページなどのデジタルを活用した情報発信を行います。担当営業が苦手な分野の情報発信も会社から届くようになるため、1社あたりの購買単価が増えます。また、今までフォローしきれなかった休眠顧客や過去に名刺交換をした未取引企業にも情報が届き、新規開拓に繋がります。

事例
①

デジタル技術を活用して顧客に情報発信をしたことで、1社あたりの購買単価が1.2倍に向上。購買サイトに登録をしている顧客数は前年の2.2倍に増加

事例
②

デジタル御用聞き営業を取り入れたことで、新規客開拓と購買単価アップに繋がり、売上倍増を実現

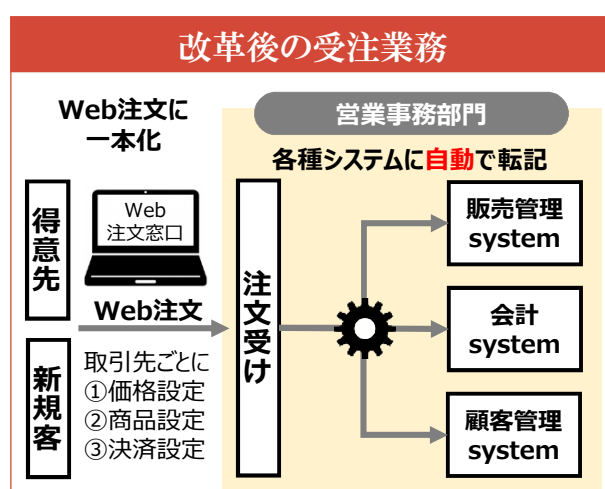
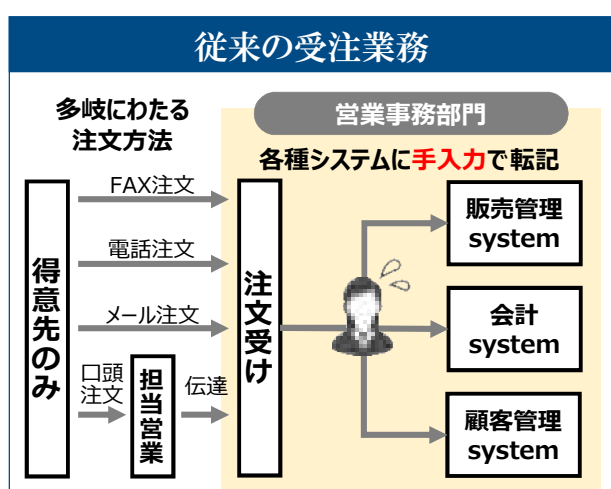
事例
③

デジタル御用聞き営業によって案件数が増加。情報提供はデジタルで行い、担当営業は商談に集中できるようになったことで、生産性1.5倍を実現

3 デジタル技術を活用した煩雑な受注業務の改革

食品卸売業の課題の1つに、中小規模の卸先の受注業務の煩雑さがあります。得意先からの注文方法は電話、FAX、メール、営業担当者へ口頭発注など多岐にわたります。また、得意先ごとに異なる価格設定や決済方法など、法人営業における商習慣が受注業務をより複雑にしています。その結果、受注処理を行う間接部門比率増加による収益性の低下、受注業務の属人化などに繋がります。

DXを進めている食品卸売業では、BtoB ECサイトと呼ばれるWeb注文窓口を構築することで受注業務の改革に成功しています。BtoB ECサイトを構築することで、顧客自身がWebサイトにアクセスして発注をすることが可能になります。顧客ごとにBtoB ECサイトに提示する商品や価格、決済方法を個別設定できるので、法人営業特有の商習慣にも対応可能です。また、BtoB ECサイトを活用して販路開拓を行うことも可能になります。



- ・ 多岐にわたる注文方法、得意先別の個別対応で受注業務が煩雑
- ・ 各種システムへの転記業務に手間がかかる
- ・ 聞き間違いや、読み間違いによるミス

- ・ Web注文一本化で受注業務が劇的に効率化
- ・ Webで得意先ごとに提示商品や価格を個別設定
- ・ 各種システムへの転記業務を自動化
- ・ Webから新規客を獲得する窓口としても機能

4 BtoB ECサイトによる受注業務の改革事例

BtoB ECサイトを構築して顧客からの発注方法をWeb注文窓口に一本化することで、卸売業の受注業務は大幅に改善されます。受注業務を7～8割削減できるケースも少なくありません。間接比率が30%を超えている場合は大幅な改善ができる可能性があります。

事例①

受注業務を改革したことで、受注業務にかかる時間を7割削減することに成功！人件費にすると年間数千万円単位の大幅削減が可能に

事例②

受注プラットフォームとなるWebサイトを構築したことで、FAXや電話による注文が激減。事務員の受注業務を大幅に軽減することができ、今まで対応しきれていなかった業務に人手をまわすことが可能に

デジタル資産活用による効果的な営業

卸売業には膨大な購買データや顧客データ、商品データがあります。しかし、多くの卸売業ではデータは事務処理に使われるばかりで、活用ができていないのが現状です。卸売業が抱えるデータをデジタル資産と考え、営業活動に活かすことがDXです。

卸売業の営業現場におけるデジタル資産の活用事例をご紹介します。

事例①

商品Aを買った顧客は、併売する可能性が高い商品をデータから把握し、効果的な追加提案を行っている。

事例②

初回取引で受注しやすい商品を分析して、未取引客向けの営業ツールに反映。営業を行っている。

事例③

季節や外部環境の変化によって需要が増えている商品を1週間単位で把握して、卸先へ素早く案内をしている。

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

【会社概要】

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
創業	1970年(前身の日本マーケティングセンターとして創業)
資本金	3,000百万円 (2020年12月末時点)
従業員数	800名 (2020年12月末時点)



【大阪本社】
大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10



【東京本社】
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階

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。

食品卸売業のためのDX経営フォーラム 開催概要

お問い合わせNo. S083826

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2022年 **3月25日(金)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限: 3月21日(月)**

2022年 **4月7日(木)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限: 4月3日(日)**

2022年 **4月13日(水)** 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限: 4月9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

対象

食品卸売業の経営者様

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きます。●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。
●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(ID: 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

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. 083826を入力、検索ください。

お問合せ



問：1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

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) ●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 川端
※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

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

- 2022年3月25日(金) オンライン開催【申込締切日 3月21日(月)】
- 2022年4月7日(木) オンライン開催【申込締切日 4月3日(日)】
- 2022年4月13日(水) オンライン開催【申込締切日 4月9日(土)】

