

大インフレ時代・迫りくる大不況を乗り切る 商社向けDX経営セミナー

成功事例多数!
3ヶ月で構築する
ビジネスモデル

講座内容&スケジュール

開催日程 2022年 7月 5日 (火) 13時~15時

PCがあればどこでも受講可能な
オンライン開催です

講座	内容
第1講座 13:00 13:30	激変期の今、成長企業が取り組んでいること 「不況下」の「物価高」、スタグフレーション下の経営の鉄則とは? - なぜ、あらゆる業種の成功企業は今、DXに取り組んでいるのか?  株式会社船井総合研究所 取締役 専務執行役員 出口 恭平 1977年 奈良県生まれ。関西大学社会学部社会学科卒業後、大手経営コンサルティング会社を経て、株式会社船井総合研究所(現株式会社船井総研ホールディングス)に入社。2005年から法律事務所のコンサルティングを開始し、日本における土業分野のコンサルティングを創出・確立した。公的分野における社会性と収益性を両立する経営を一貫したテーマとし、2014年から医療、介護、福祉、教育、保育分野の責任者として、同部門を主力部門に成長させた。2020年3月、船井総合研究所 取締役 専務執行役員に就任。
第2講座 13:35 14:25	90日間でDXを導入して業績を上げる方法 - 人を増やさず、逆風下で利益を増やす商社の為のDXの進め方! 成功事例① 優良上場会社を続々と新規開拓! 過去最高の売上・利益を実現のA社(従業員35名) 成功事例② 取組み2年間で新規商談10億円、受注2億円実現のB社(従業員120名) 他、成功事例多数  株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟 大手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。部品加工業の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、従業員数8名の部品加工会社から100名を超える部品加工会社まで、様々な規模のクライアントを全国に抱えている。これまで依頼を受けた部品加工業のクライアントすべてに、1部上場の大手企業からの新規取引につながる引き合いの獲得を実現。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと持続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは、船井総合研究所内でトップクラスの実績を誇っている。
第3講座 14:30 15:00	本日のまとめ: 社長に今すぐ取組んでいただきたいこと 多数の成功事例に見る、失敗しない中堅・中小企業のためのDXの進め方  株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員 真貝 大介 神戸大学経営学部卒業後、2001年、株式会社船井総合研究所入社。土業コンサルティング部門を船井総合研究所の主力三大業界のひとつになるまで育て上げた後、金融財務コンサルティング部門の立ち上げも主導した。2020年3月、船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員に就任。中堅企業向け総合コンサルティング、DXコンサルティングの領域拡大を牽引している。

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ページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087454>



大インフレ時代・迫りくる大不況を乗り切る 商社・販売店の為のDX経営

船井総合研究所の
社長・専務が緊急提言!!

経営者限定セミナー

従業員10~100名までの商社・販売店向け

出版記念! 経営セミナー

成長企業が選ぶ
最強の
デジタル変革ツール
Zoho



セミナーご参加者全員に本書をプレゼント!

開催日程 2022年 7月 5日 (火) 13時~15時

PCがあればどこでも受講可能な
オンライン開催です

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

商社向けDX経営セミナー

お問い合わせNo. S087454

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。) → 087454

今、成長する商社・販売店・メーカーは
何に取り組んでいるのか?

- ▶ 2年で顧客数2倍、売上高1.5倍!
- ▶ 6ヶ月で問合せ数4倍!
- ▶ システム管理費用が2分の1以下に!

このような経営者の方に
お奨めの経営セミナーです!

- 1 「物価高」「材料高」「モノ不足」でも利益を増やすDX戦略を知りたい従業員10~100名までの商社・販売店の社長。
- 2 迫りくる大不況に対して、今から手を打っておきたい従業員10~100名までの商社・販売店の社長。
- 3 2022年5月現在、逆風の中でも業績を大きく伸ばす同業者が何に取り組んでいるのか知りたい商社・販売店の社長。
- 4 これから伸びる「成長市場(半導体・CASE・自動化・中食・脱炭素)」から仕事を取り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、今が自社を変革させるチャンスだと考えている商社・販売店の社長。

大インフレ時代・迫りくる未曾有の大不況対策はこれだ！ 従業員10～100名の商社・販売店社長が今すぐ取組むべきDX経営!!

このまま、何も手を打たずにいると・・・

商談数

×

平均単価

×

受注率

=

売上

不況で商談数は減少 客先の予算減少で単価下落 競争の激化で受注率低下 結果として、売上減少・・・

何もしなければ不況で大幅な売上減少! 赤字の危機に!!

DX経営に取り組むことで大不況対策!

商談数

×

平均単価

×

受注率

=

売上

ソリューションサイトで商談数アップ MA (マーケティング・オートメーション) で単価アップ SFA (営業管理システム) 導入で受注率アップ 不況でも売上キープ!

人を1人も増やさず、DX経営で売上アップ! 不況でも売上キープ!!

人を一人も増やさず90日間でDXを導入して業績を上げる方法!

DX経営 取組み 1 設計・開発・生産技術部門などキーマンから引合いが集まるVA・VEソリューションサイトの立上げ

VA・VEソリューションサイト

開発部門 設計部門 生産技術部門 資材部門 購買部門

設計・開発部門あるいは生産技術部門といった川上部門をターゲットとしたVA・VEソリューションサイトを立ち上げることで、新規引合い数を現在の5～10倍アップを目指します。

DX経営 取組み 2 優良顧客を見究め、リピート率と単価を上げるマーケティング・オートメーション(MA)の導入

メーカー・製造業におけるマーケティング・オートメーション活用の事例

マーケティング・オートメーション メルマガ 会社案内 自社情報 製品事例 VA・VE事例 技術資料

スコア付け 2点 3点 2点 1点 1点

既存顧客・見込み客 10点 4点 6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。

優良顧客を見究め、営業活動の生産性を大幅に向上させるのがマーケティング・オートメーションです。船井総合研究所では製造業・商社を対象として150社を超える導入実績があります。

DX経営 取組み 3 営業を見える化して、受注率を上げるSFA (営業管理システム) の導入

営業担当者 行動計画 日報 活動量レポート

相談 見積り フォロー 受注 失注 ペンディング 参考見積り 来期見積り 商談情報

SFAによる「営業の見える化」の目的は、受注率の向上にあります。不況で商談数そのものが減少したとしても、受注率が向上すれば売上はキープできます。前述のMAを導入した上で、連動するSFAの導入がポイントになります。

従業員10～100名の商社・販売店で成功事例多数!

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断。デジタルも活用したビジネスモデルにより、新設の遊覧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を上げている。こうした一連の取組みにより、ここ10年間で売上を14.7億円から、29億円に大きく伸ばしている。

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断。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。

深江特殊鋼株式会社 (材料商社: 従業員数120名)

経常利益3.7倍! 新規訪問4倍を実現した方法とは?

株式会社藤浪 (生産財商社: 従業員数13名)

Zoho導入で社員そのまま、売上1.5倍!

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。

商社向けDX経営セミナー

お問合せNo. S087454

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 2022年 7月 5日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より) お申込期限: 7月 1日(金) 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
受講料	一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様 会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400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いたします。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.087454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) ●申込に関するお問い合わせ:時田 ●内容に関するお問い合わせ:藤原 ※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



7月 5日(火)オンライン受講

申込締切日 7月 1日(金)