

# 溶材商社「社長の仕事」 第二本業立ち上げセミナー

成功事例多数！  
3ヶ月で構築する  
ビジネスモデル

| オンライン開催                                     |                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2022年 9月 1日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30より) |                                                                                                                                                                    |
| 2022年 9月 7日(水) 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30より) |                                                                                                                                                                    |
| 時 間                                         | 講座内容                                                                                                                                                               |
| 第1講座<br>13:00<br>} 13:20                    | 2022年の溶材商社の時流<br>・2022年現在の市況とその対策<br>・伸びている溶接材料商社の取り組み                                                                                                             |
| 第2講座<br>13:25<br>} 14:35                    | 「工事・メンテナンス業参入」成功事例<br>～新規開拓・売上向上につながる「第二本業」を<br>3ヶ月で軌道に乗せる方法～<br>・既存事業とシナジーを生む工事・メンテナンス事業を立ち上げるには？<br>・工事・メンテナンス事業で成果を上げている事例企業の紹介<br>・商社・販売店で成果を出している営業販促DXシステムとは |
| 第3講座<br>14:40<br>} 15:00                    | 溶材商社の経営者にお伝えしたいこと<br>・本日のまとめ<br>・経営者にこれから実施いただきたいこと                                                                                                                |



**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**

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。



**株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室**

船井総合研究所入社後、板金加工業、機械加工業に代表される受託型製造業のデジタルマーケティング分野において、その会社の強みを引き出すコンテンツ作成で成果をあげている。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであり、既存サイトを改善しアクセス数を大幅に伸ばす技術に長けている。大阪府出身。



**株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室**

入社後は、製造業向けのデジタルマーケティングの支援に従事。現在は、プリント基板や電子部品メーカーや、生産財商社(機械工具商社・機械商社)へのマーケティングオートメーション・SFA・CRMの導入から定着・改善を行い、新規案件創出・営業効率化支援を得意とし、大きな成果を出している。愛知県出身。



作業は減る! 売上は増える!  
人材不足への対応とデジタル化を同時に解決  
Zohoの活用で、売上アップ  
DXの第一歩



船井総合研究所  
よくわかる これからの デジタルマーケティング



必ず売れる!!  
生産財営業の法則100  
片山和也



「稼げるチーム」が  
つくれます!  
片山和也



上手な商談の  
づくり方・すすめ方  
片山和也



お申し込みはこちら



溶材商社が工事・メンテナンスで利益を増やす方法



船井総合研究所が溶材商社業界に緊急提言!



溶材商社「社長の仕事」

この様な経営者の方に  
ぜひお越しいただきたい!

- 1 新型コロナの影響もあり、主幹事業である溶接材料の売上が伸び悩んでいる。
- 2 工事・メンテ分野に参入したいと考えているが、その手法や進め方が分からない。
- 3 競合他社との価格競争に陥らない方法で、競合と徹底的な差別化を図りたい。
- 4 提案型の組織に生まれ変わり、自社を新たな成長軌道に乗せたい。
- 5 営業周りのデジタルツールを導入し、効率的な営業組織に変革したい

経営者様限定企画

セミナー日程

2022年 9月 1日(木) 13:00~15:00

2022年 9月 7日(水) 13:00~15:00

協力会社を活かした新規事業「工事・メンテビジネス」

たったの3ヶ月で溶材商社が  
第二本業を確立する方法を大公開!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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  
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

溶材商社向け 経営改革セミナー

お問い合わせNo. S089056

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。) → 089056

# 溶材商社がたった3ヶ月で工事・メンテに取り組み、業績を向上させる方法!

こんな悩みも▶▶▶  
**本ビジネスモデル**  
で解決できます!

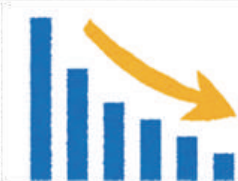
**ガス販売でのこれ以上の  
新規開拓が難しい**

工事・メンテナンスを  
軸にした溶材商社の  
新規開拓戦略を実現



**物品販売の利益率が  
低下している**

利益率の高い  
工事・メンテナンス  
事業への参入!



**営業が属人的で御用聞き  
体質になっている**

デジタルツールを  
活用した  
次世代の  
営業スタイルに



**溶材商社とシナジーのある  
新規事業をはじめたい**

別地域の商社が  
成功している  
手法をご紹介



## 溶材商社が「工事・メンテナンス」に取り組むことで実現できる3つのこと

**メリット1 工事・メンテを軸にした  
溶材商社の新規開拓戦略を実現**

**溶材販売事業の特性**

- 1 仕入れ先の見つけ方  
既存の地域の  
業者とのつながり
- 2 新規開拓  
既存の業者からの  
切り替えが難しい
- 3 商品ラインナップ  
商品の幅に限界がある
- 4 製品の購買特性  
限られた会社から  
リピートしている

**工事・メンテナンス事業の特性**

- 1 仕入れ先の見つけ方  
様々な業者に依頼できる
- 2 新規開拓  
比較的容易で  
新規開拓しやすい
- 3 商品ラインナップ  
種類が豊富で  
仕入れ先が多い
- 4 製品の購買特性  
限られた会社から  
リピートしている

溶材商社業界はその特性上、ご存知の通り新規開拓が非常に困難ですが、それに対して、工事・メンテはWebやダイレクトメールでの新規集客手法を取ることができるため、新規開拓・取引のない休眠顧客の開拓が容易に行うことができます。

**メリット2 工事・メンテナンスの  
専門サイトで新規開拓・売上アップを実現**

工場の機器が  
壊れてしまった・・・  
あっ、このサイトに頼れば  
修理できそう!  
問い合わせしてみよう



既存顧客

**自社独自の専門サイト**

**工事・メンテナンス.com**



様々な施工を  
ワンストップで対応

いつも取引している  
この会社、  
工事・メンテナンスも  
頼めるのか・・・  
相談してみよう!

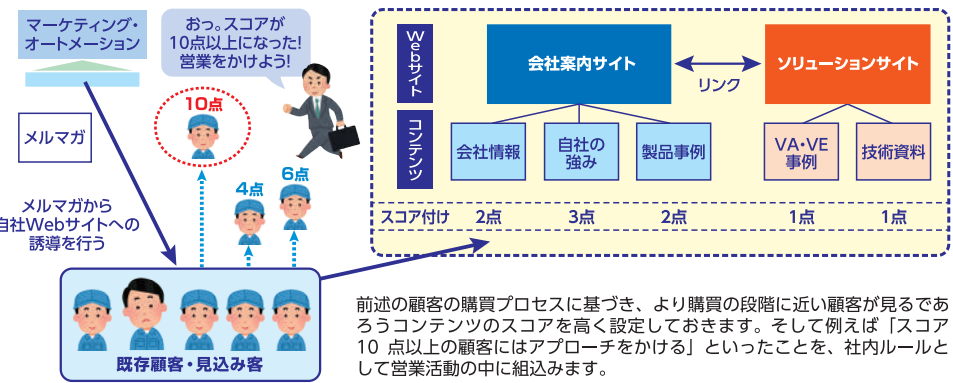


新規顧客

自社独自の工事・メンテナンスの専門サイトを立ち上げ、運用することで既存顧客はもちろん新規顧客からの問い合わせが発生させることができます。問い合わせをきっかけに新規顧客開拓、売上アップを実現することができます。

**メリット3 営業販促DXシステムを活用し、  
人手を増やさずに売上を上げられる**

**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**



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。

業績を伸ばしている商社・販売店は、デジタルツールを全面的に活用しています。営業の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、人を増やさず売り上げを上げることができます。

## 溶材商社・販売店における成功事例多数!



**近畿地方 従業員数15名  
A社様**

**Before** 溶材などの物販品の売り上げが、特定の顧客に依存しており、売上が安定しない。

**After** 工事・メンテナンスを軸にした新規開拓の取り組みにより約100名を優良見込み顧客獲得!

**九州地方 従業員数50名  
B社様**

**Before** 他社との差別化が図れておらず、新規開拓をしたいがなかなか進まなかった。

**After** 営業活動3ヶ月で5社の新規口座を獲得! 工事事業で、他社と差別化を実現!

**東海地方 従業員数30名  
C社様**

**Before** 営業の人手不足により、溶材などの物販品の売り上げが伸び悩んでいた。

**After** 専門サイト+営業DXシステムの導入により、人手を増やさず数年で売上1.5倍を実現!

**中国地方 従業員数20名  
D社様**

**Before** 溶材事業の売上が伸び悩んでいたが、業績を補完する新規事業の選定もできていなかった。

**After** 工事・メンテナンス事業を新規事業として選定し、既存・新規どちらの業績も向上!



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。

## 溶材商社向け 経営改革セミナー

お問合せNo. S089056

### 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 **9月1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 8月28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

#### オンラインにてご参加

2022年 **9月7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 9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

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上でご確認ください。

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.089056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:佐野 ●内容に関するお問い合わせ:片山

※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9月1日(木)オンライン受講**

申込締切日 2022年8月28日(土)

**2022年9月7日(水)オンライン受講**

申込締切日 2022年9月3日(土)