

なぜあの販売店は、コロナ禍でも毎年、
新規開拓で1億円の数字をつくられているのか？

人を増やさず
利益を増やす
ビジネスモデル

機械工具商社経営セミナー		
講座内容&スケジュール	オンライン開催	オンライン開催
	2022年11月7日(月) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30より)	2022年11月16日(水) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30より)
講座	内容	
第1講座 13:00 } 13:30	今、業績を伸ばしている機械工具商社の共通点 セミナー内容抜粋① 2022年秋、全国の市況と今後の見通し セミナー内容抜粋② 「工事」「工作機械中古」、不況期は高単価かつ必需品を狙え！ セミナー内容抜粋③ 成功事例続出！人を増やさず利益を増やす、地域密着販売店向け営業DXとは？ 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 ディレクター 片山 和也 大手専門商社を経て、2003年に船井総合研究所に入社。入社後は一貫して機械工具商社等の地域密着型の直需販売店への業績アップ支援を手掛ける。年商10億円の販売店を9年間で年商30億円に導くなど、成功事例も多数。主な著書に「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）、「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」（KADOKAWA）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。	
第2講座 13:35 } 14:10	工事・メンテに特化した新規開拓で毎年1億円をつくりだす我が社の取り組み ～コロナで主力顧客売上減少のピンチ！を乗り切った、「毎年1億円の成果」を上げる我が社の営業DX戦略～ 吉岡興業株式会社 代表取締役 吉岡 洋明 氏 兵庫県神戸市に本社をおく機械工具商社。同社の創業は昭和26年2月1日。地域の大手優良企業を主な取引先として堅実に業績を積み重ねる。同社の三代目社長である吉岡 洋明氏は「営業DX」を積極的に導入。機械工具商社（販売店）にフィットした「営業DX」の在り方を船井総合研究所と共に開発する。2020年から本格化したコロナ禍では、主力とする航空分野の大手顧客向け売上が7割減という大ピンチに見舞われたが、かねてから導入していた「営業DX」を駆使して工事・メンテに特化した新規開拓売上でピンチを脱することができた。同社の「営業DX」による新規売上の直近過去3年間の成果は、7000万円・1億4000万円・8000万円となっている。機械工具商社（販売店）におけるDXのモデル企業である同社は、令和3年12月、船井総合研究所のものづくり経営研究会より「生産財商社 DX大賞」を受賞している。	
第3講座 14:15 } 14:55	人を増やさず利益を増やす営業DXを90日間で導入する方法 セミナー内容抜粋① 成功事例1：社員数そのまま売上1.4倍の事例 機械工具商社A社（近畿エリア） セミナー内容抜粋② 成功事例2：コロナ禍でも営業DXで過去最高の決算の事例 機械工具商社B社（東海エリア） セミナー内容抜粋③ 他、成功事例多数 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 神谷 要平 船井総合研究所が機械工具商社様向けにご提供している経営者向け経営勉強会「ものづくり経営研究会 生産財商社経営部会」の責任者。全国の地域密着型販売店（機械工具商社）様への業績アップ支援を手掛けている。社員数そのまま売上1.4倍など、人を増やさず利益を増やす仕組みづくりに定評。 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 生駒 宏武 地域密着型販売店（機械工具商社）様への営業DX導入支援で実績多数。特にソリューションサイト立上げによる新たな新規開拓動線の確立、またMA（マーケティング・オートメーション）導入や、SFA導入による業績アップ実績が豊富。	
第4講座 15:00 } 15:30	来るべき大不況を乗り越えるために、機械工具商社 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと セミナー内容抜粋① 「人を増やさず利益を増やす」営業DXの導入こそが、最大の不況対策！ セミナー内容抜粋② ピンチをチャンスに！不況期こそが社内改革の最大のチャンス！ 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 ディレクター 片山 和也	

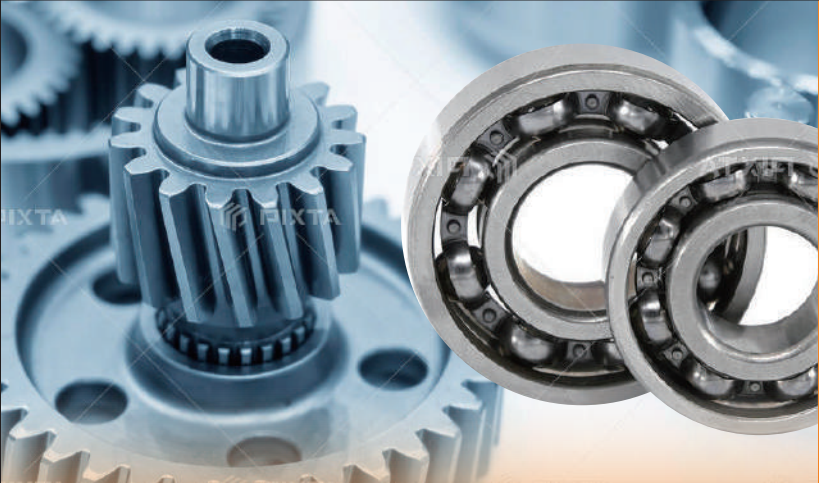
お申し込み方法

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/092148>



このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい！

1これから2023年に向けた機械工具商社業界の時流対策を知りたい。
2インフレ・採用難時代の今、販売店のための「人を増やさず利益を増やす」仕組みを知りたい。
3いよいよ、不況対策を考えなければならぬ、と考えている。
4ピンチをチャンスと捉え、これを機に社内改革を推進したい。
5そろそろ、事業承継をしなければならぬ、と考えている。

経営者限定企画

オンライン開催

2022年11月7日(月)
2022年11月16日(水)

何もしなければ不況で売上減・インフレでコスト増の時代をいかに乗り切るのか？

地域密着型「販売店（機械工具商社）」の
2023年戦略を船井総合研究所が緊急提言！！

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
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

機械工具商社経営セミナー

お問い合わせNo. S092148
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」を明記の上、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。）→

092148

迫る
大不況！
大インフレ時代を
乗り切る2023年
機械工具業界の時流対策とは？

なぜ、あの販売店は人を増やさず
毎年、新規開拓で1億円の数字をつくられているのか？

機械工具商社「社長の仕事」

地域密着型

機械工具商社

伝導機器商社

FA商社

機械商社

溶材商社

電材商社

他

機械工具商社(販売店)のための人を増やさず利益を増やすビジネスモデル

こんな悩みも▶▶▶
本ビジネスモデル
で解決できます!

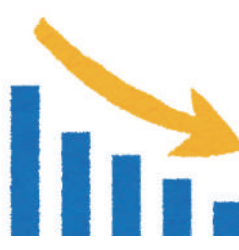
従来の物販の利益率が
低下傾向である。

インフレで
コストアップの中で
価格競争に
巻き込まれている?



従来顧客の設備投資が
減少傾向である。

EVシフト等の
産業構造に対応した
新規開拓が
今から必要!



人を増やさずに
新規開拓を推進したい。

採用難の
今、人を増やさず
利益を増やす仕組みが
不可欠!



迫りくる世界的大不況への
対策を考えたい。

リーマンショックの再来か?
今、懸念される
世界的リセッション



人を増やさず利益を増やすビジネスモデルで実現する 今、地域密着型機械工具商社(販売店)が業績を伸ばすための3つのポイント

ポイント1 高単価、かつ必需品とされる
商材に力を入れる

高単価かつ必需品な商材の例

工事・
メンテ

中古
工作機械

簡易FA

価格競争に巻き込まれにくく、単価の高い商材に注力することが販売店の業績アップのセオリーであり、かつ必需品を扱うことが不況対策です。

ポイント2 今、時流の、大手ユーザーから
関心の高い商材に力を入れる

大手ユーザーから関心の高い商材の例

省エネ
商材

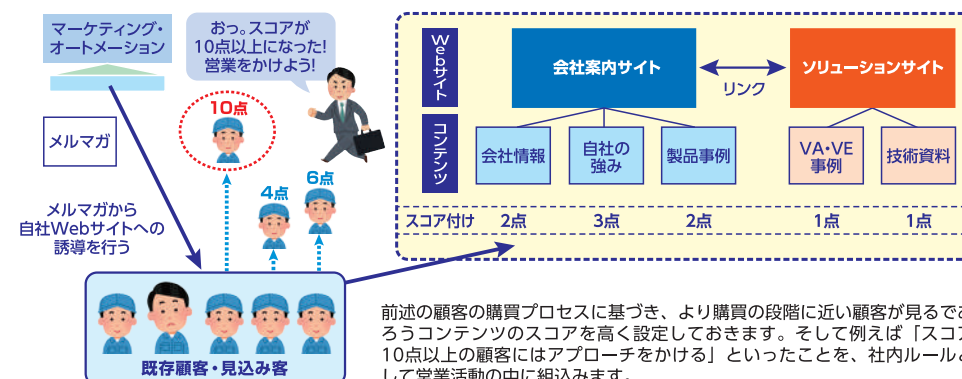
脱炭素
商材

対人手不足
商材

SDGsを推進する大手ユーザーから関心が高いのは「省エネ」「脱炭素」を実現できる商材であり、「対人手不足」を実現できる商材です。

ポイント3 人を増やさず利益を増やす
営業DXの仕組みを活用する

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。

工事・メンテに特化した新規開拓で
毎年1億円をつくりだす我が社の取り組み

コロナで主力顧客売上減少のピンチ!を乗り切った、
「毎年1億円の成果」を上げる我が社の営業DX戦略

<同社のプロフィール> 兵庫県神戸市に本社をおく機械工具商社。同社の創業は昭和26年2月1日。地域の大手優良企業を主な取引先として堅実に業績を積み重ねる。同社の三代目社長である吉岡 洋明氏は「営業DX」を積極的に導入。機械工具商社(販売店)にフィットした「営業DX」の在り方を船井総合研究所と共に開発する。2020年から本格化したコロナ禍では、主力とする航空分野の大手顧客向け売上が7割減という大ピンチに見舞われたが、かねてから導入していた「営業DX」を駆使して工事・メンテに特化した新規開拓売上でピンチを脱することができた。同社の「営業DX」による新規売上の直近過去3年間の成果は、7000万円・1億4000万円・8000万円となっている。機械工具商社(販売店)におけるDXのモデル企業である同社は、令和3年12月、船井総合研究所主催 ものづくり経営研究会 生産財商社経営部会より「生産財商社 DX大賞」を受賞している。



吉岡興業株式会社
代表取締役 吉岡 洋明氏

機械工具商社業界での成功事例多数!!

成功事例1 K・マシン株式会社(伝導主体・従業員37名)
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3 機械工具商社F社(伝導主体・従業員9名)
社員わずか8名でも2年間で15社もの中堅・大手優良顧客の取引口座獲得!
大都市圏近郊で、少人数で堅実な経営を続けてきた同社。しかし事業承継を機に、今後も組織として永続的に成長できるビジネスモデルをつくるべく、デジタル・マーケティングの導入に着手。それまで新規開拓の経験は0でありながら、1回のセミナーで100名を超える見込み客を獲得。その後のデジタルを活用した新規開拓も功を奏し、2年間で15社もの上場会社クラスの新規開拓を行うことができた。

成功事例2 機械工具商社N社(切削主体・従業員18名)
7年間で年商7億円から年商17億円に!
地域販売店の中でも4〜5番手だった同社は、今後の生き残りもかけて同エリアの中でもトップグループに入ることを決意。ルートのしびりが厳しい標準品ではなく、数字をつくりやすい部品加工ビジネス、中古機械ビジネスに外部リソースを活用して参入。デジタル・マーケティングの手法も駆使して、やはり7年間で年商を2倍以上に伸ばしました。

成功事例4 機械工具商社S社(工作機械主体・従業員27名)
工事・メンテ・加工への多角化で年商17億円から年商30億円に!
もともと工作機械および切削工具をメインとしていた同社。景気に大きく左右される工作機械と、ネット販売の影響でシリジリと利益率の下がる切削工具に危機感を感じ、デジタル・マーケティングを導入。合わせて工事・メンテ・部品加工に本格的に取組み、こうした取り組みも功を奏して年商はリーマン・ショック前、バブル崩壊前を大きく上回るレベルに成長した。

➡ 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。

機械工具商社経営セミナー

お問合せNo. S092148

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 **11月 7日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2022年 11月 3日(木)

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 **11月 16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:2022年 11月12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 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。尚、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みに適用となります。●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.092148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11月7日(月) オンライン受講

申込締切日 2022年11月3日(木)

2022年11月16日(水) オンライン受講

申込締切日 2022年11月12日(土)