

2023年最新 中小食品メーカー経営者が知るべき  
業績アップ・生産性向上のためのDXセミナー

# 中小食品メーカーが Zoho導入で 3年連続 事業年商1.2倍!

成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール  
「Zoho」活用の秘密! 公開セミナー

既存販路の  
売上減少

営業マンの  
戦力化

コロナによる  
外食・宿泊業の売上減少

これらの課題を抱える、新潟県の食品メーカー株式会社フタバが、年間150件の新規法人顧客開拓と3年連続売上1.2倍を成し得る上で、活用したデジタル変革ツール「Zoho」の秘密を初公開。

導入成功事例  
特別講演

株式会社  
フタバ

新潟県三条市を本社に置く、調味料製造メーカー・卸。基盤としている顧客の売上減少、営業マンの高齢化などの課題を抱える中、明確な新規販路開拓手法を打ち立てずにいたが、デジタルマーケティング、顧客管理、チャーム配信、商談管理など、業績アップ・生産性向上に直結し、月額6,800円から使えるアプリケーション群、Zohoを導入し、事業年商を拡大中。

株式会社フタバ 代表取締役社長  
江口 晃 氏

成長企業が選ぶ  
最強の  
デジタル変革  
ツール

船井総合研究所 船井総研  
Zoho

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!

中堅・中小企業  
ベンチャー企業に  
最適な  
DXの方法

※2年で顧客数2倍、売上高1.5倍!  
※6か月で問い合わせ数4倍! ※システム管理費用が2分の1以下!

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。  
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。  
また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

食品メーカー向け 営業DXセミナー

お問い合わせNo. S095468

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

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

Webからお申込みいただけます。(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。) → 095468

# 厳しいB to B卸でも業績を伸ばせる方法について詳しくお伝えします!

## 食品メーカー向け 営業DXセミナー

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

講座内容&  
スケジュール

東京会場

2023年  
3月 7日(火)

申込み期日:3/3(金)

オンライン

14日(火)・22日(水)

申込み期日:3/10(金)

申込み期日:3/18(土)

〈お申し込み期限につきまして〉ご希望のお支払い方法によって異なります。

・銀行振込の場合… 開催日6日前まで

・クレジットカード払いの場合… 開催日4日前まで

※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

＜東京会場にご参加の方＞

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

セミナー開催時間

13:00~15:30

(受付またはログイン開始 12:30~)

受講料

一般  
価格

税抜30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員  
価格

税抜24,000円 (税込26,400円) / 一名様

講座

セミナー内容

第1講座

### 営業DXに取り組み業績を上げた中小食品メーカーと、 成果につながらなかった会社の違い

コロナ以降、DXという言葉が聞かない日がないというほど定着しています。ただし、DXに取り組みてもみたものの、成果が出なかった、実際のところ何処から手を付けたら良いのか?自社の規模や業界特性に合ったDXはあるのか?というのが多くの中小食品メーカー経営者の悩みではないでしょうか。本講座では、この2~3年で営業DXに取り組み、業績を上げた中小食品メーカーと、成果につながらなかった会社の違いと、業績を上げるための営業DXのポイントについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玫洸



第2講座

### 営業DXに取り組みコロナ禍に売上150%UP 地方の中小食品メーカーのDX戦略

新潟県三条市で業務用ダシ、調味料、経節、削り節の製造加工を行う。2020年より本格的に営業DXに取り組み、DXを通じた売上は、コロナ禍の2020年対比で153%UP。マーケティングオートメーション、SFA、CRMにZohoを導入し、効率化と新たなビジネスチャンスの創出の双方に成功している。中小食品メーカーのDX戦略について、株式会社フタバの代表取締役社長である江口氏よりご講演いただきます。

株式会社フタバ 代表取締役社長 江口 晃 氏



第3講座

### 営業DXに取り組み業績を上げた中小食品メーカーの事例紹介

酒類、製茶、発酵食品、農産加工品など全国の地方の中小メーカーで営業DXに取り組み、業績を上げた事例と業績を上げるために取組んだ、マーケティングオートメーションや、営業管理の自動化などZohoを活用し営業DXを推進する上での事例とポイントを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 中山 凌輔



第4講座

### Webに詳しくない方でも大丈夫! コストを最小化し、営業DXを導入するための手順と期待される効果

具体的に営業DXを推進していく際に必要なコストや必要なツール、導入するための手順について解説し、あなたの会社の業績を上げるための道筋について整理を行います。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玫洸

Webから  
お申込み  
いただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
※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。

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/095468>



## 中小食品メーカー事業者へ

下記のような課題に直面していませんか？

- ☑ 既存得意先の大きな伸びは期待できない  
新規の取引先を開拓したい
- ☑ 業務用法人取引の売上・利益を伸ばしたい
- ☑ 展示会や営業代行などいろいろ試してきたが、  
いまいち、パツとした効果がでない…。

そんな、中小食品メーカーの経営者に  
是非、知っていただきたい！

成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール

**Zoho導入**で  
**3年連続 事業年商1.2倍!**

こんな、中小食品メーカーがこのコロナ禍でもあることを！  
今回のレポートで紹介する事例企業は下記の数値を実現。

新規顧客  
獲得数 **313** 件/年間 売上  
伸び率 **116%**  
(2022年の2021年対比)



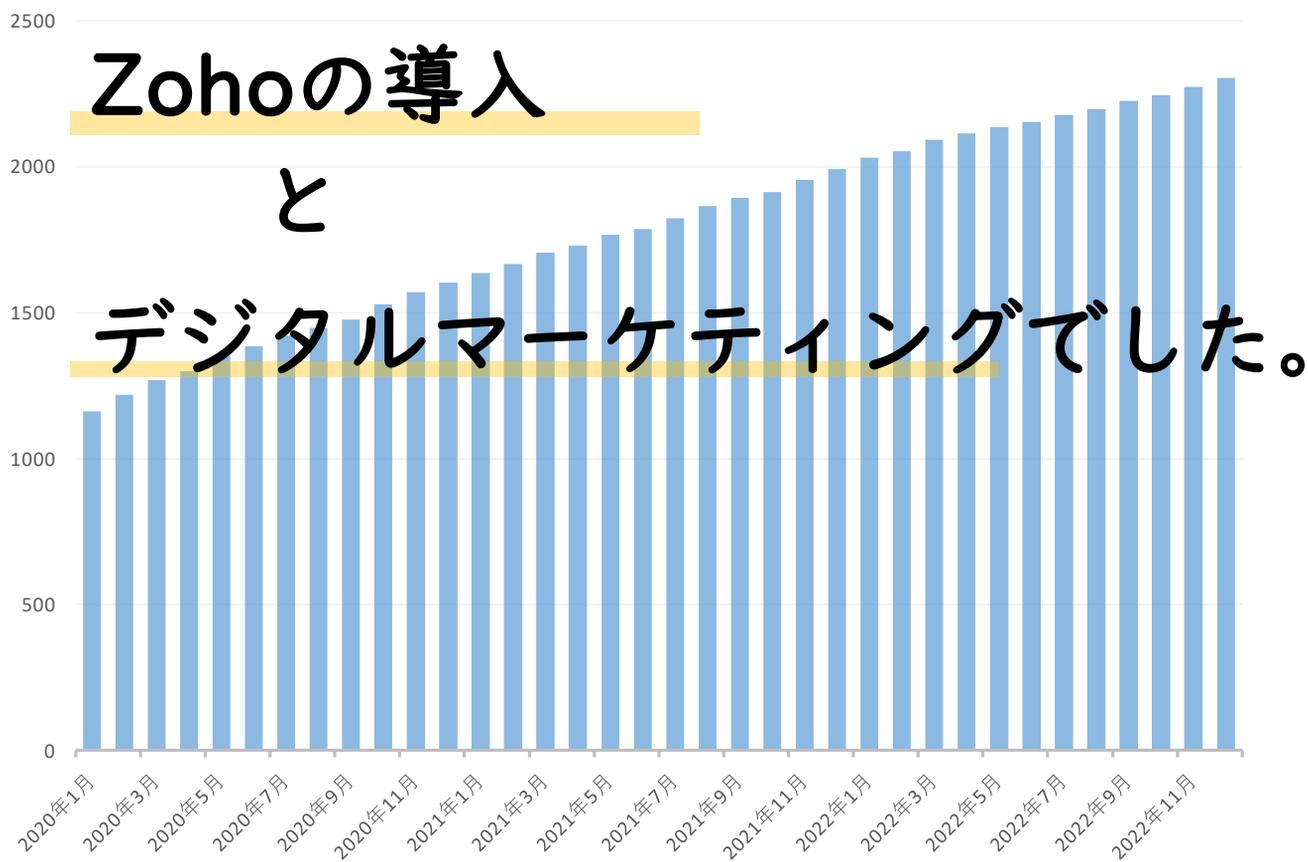
今回、事例としてご紹介するのは、  
新潟県三条市のだしメーカー「株式会社フタバ」様です。

創業は昭和28年、従業員は150名、営業マンは約20名。国内に6拠点の  
営業所を有しています。

主に国内の外食業や宿泊業に向けて、だしパックや鰹節の製造・卸を行っ  
ています。

基盤としてきた顧客の売上減少、営業マンの高齢化等の課題を抱える中、

明確な新規販路開拓手法を打ち出せずにはいた中、新たに取り組みを行い、  
成果につながったのが、



【グラフ：株式会社フタバ様の新規取引先数の推移】

# デジタルマーケティングを実施して売上3ヵ年連続120%UP

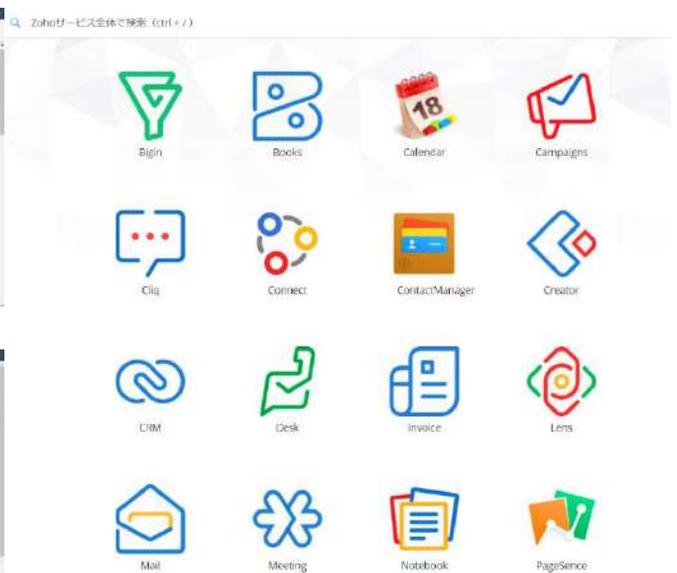


新規の取引先に問い合わせやサンプル請求をしていただくため「だしドットコム」という業務用専門サイトをオープンしました。サイトのアクセス数は月間で5000件を超え、毎月20件以上の新規の顧客を獲得することができています。

獲得した新規顧客や既存顧客への営業管理をZohoを活用して管理を行っているのです。実は、業務用サイトはZoho導入の以前から開設していたのですが、反響データの分析が進まず思ったよりも売上が上がりませんでした。しかし、Zohoを導入することで、これまで属人的であった営業、ブラックボックスになっていた成約までの流れをデータで可視化できるようになり、営業会議もデータに基づいた、具体的な実行策を打てることができるようになり業績アップにつながっていきました。



名前	ステータス	優先順位	期	額
新規	新規	高	2023/10	10000
新規	新規	中	2023/11	5000
新規	新規	低	2024/01	2000
新規	新規	高	2024/02	8000
新規	新規	中	2024/03	4000
新規	新規	低	2024/04	1500
新規	新規	高	2024/05	7000
新規	新規	中	2024/06	3500
新規	新規	低	2024/07	1200
新規	新規	高	2024/08	6000
新規	新規	中	2024/09	3000
新規	新規	低	2024/10	1000

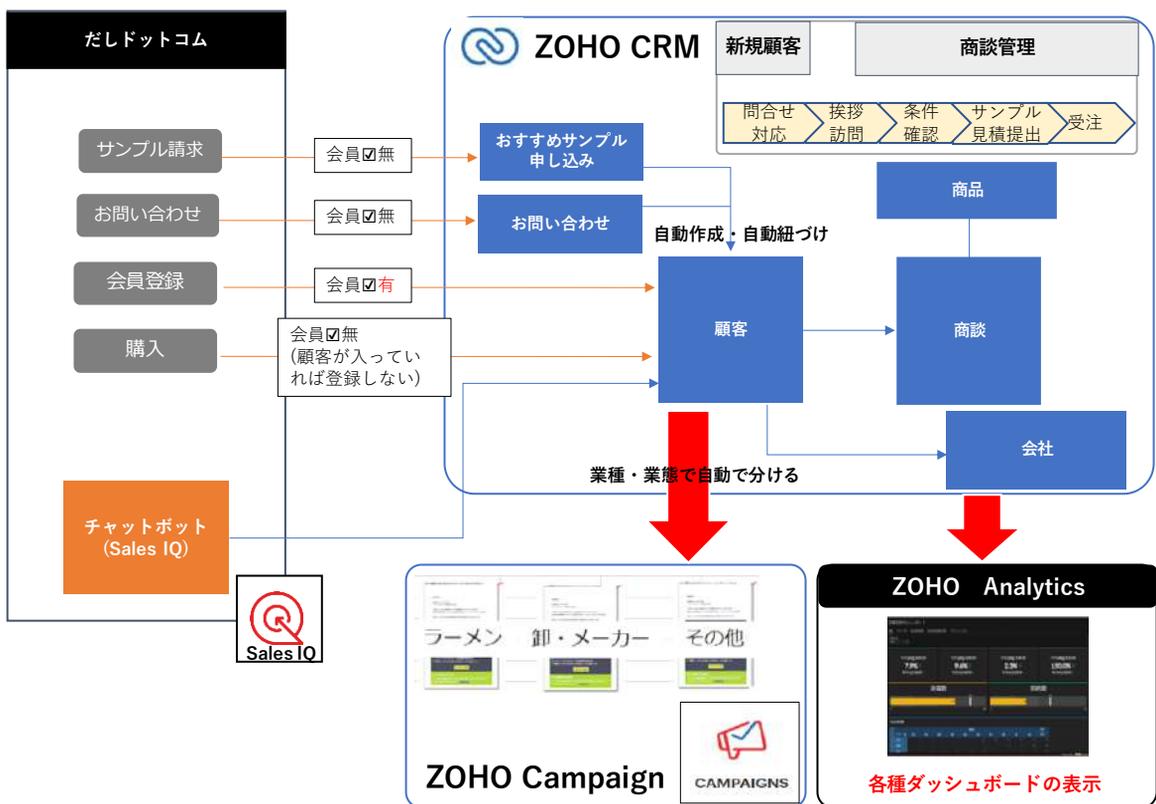


# Zohoとは！？

事例の株式会社フタバ様が導入し成果を出した、Zohoとは何か？

簡単にご説明すると、中小企業のDX・デジタル化を推進する上で有効なデジタルツールです。

株式会社フタバ様では、これまでExcelや紙データで管理していた、顧客管理や商談管理をデジタル化することで、営業の成約率を上げています。Webからの問い合わせが入ると自動的に、Zohoに反映されるため、営業事務の工数も削減することができています。



Zohoを活用したデジタルマーケティング、顧客管理、商談管理、メールマーケティングにより、

- その1. **新規顧客の獲得**
- その2. **休眠顧客（取引停止顧客）の復活**
- その3. **既存顧客からの追加受注**

を実現し、業績アップに寄与しています。

# 中小食品メーカーの業績アップのためのデジタルツール「Zoho」の魅力とは！？

- ①食品業界のさまざまな業種で導入実績あり！  
(調味料、酒類、漬物、惣菜、菓子等)
- ②低コストで導入可能！1アカウント約7,000円 (月額)
- ③たった3ヵ月と短期間で導入が可能！
- ④利用方法も動画のマニュアルが整備されているので、営業マンの利用もスムーズに進む。
- ⑤Webデジタルに詳しい社員がいなくても、導入可能！
- ⑥セールスフォースやキントーンなど  
他のデジタルツールからの置き換え・データの継承も可。
- ⑦補助金の利用が可能！ (IT導入補助金など)

## Zohoの導入事例とよくあるご質問

### 酒造業 S社

バイヤー向けソリューションサイトを作成し、伝統食品業界の常識を打ち破りZOHOをご活用。顧客管理はすべてZOHO CRMで行い、

**オンライン展示会経由で、6,000万円を超える新規大口案件を獲得！！**

その他にも販促資料DLCの作成など、Web上での施策で売上・問い合わせ大幅増を達成。新規販路開拓はサイト来訪者や資料をダウンロードした方などの有望見込み客へ効率的に営業を行う。ZOHO Campaigns が自動集計・分析するメルマガの開封率は30%以上を継続的に維持。

### 菓子製造業 K社

BtoB・ECサイトとZOHO Campaigns , Sales IQを活用。

**圧倒的な取引実績を活かし、一番化ポイントを明確にした業務用製品のOEM受注**を行う。

サイト訪問者の質問に自動で対応するチャットボットを導入することで、人的リソースを削減。取引業種別にメルマガも配信しており、全てZOHOのクラウド上で一括で管理。

## 【よくあるご質問】

Q1：Zohoを導入する場合の**費用**について教えてください。

4A：Zohoの**使用料金は月額約7000円** (1アカウント) です。

基本的に、商談管理を行う営業マンの人数分、導入いただくこととなります。導入構築コストと運用サポート費用は**年間360万円**です。  
(導入内容により費用は変動致します)

Q2：どのような会社に向いていますか？

4A：新規の販路開拓や営業の仕組化に悩まれている企業におすすめです。営業マン2名～3名の**年商7億～10億の会社**でも導入実績がありますし、**営業マン30名以上**の食品メーカーでも導入いただいています。

# 中小食品メーカーが Zoho導入で 3年連続 事業年商1.2倍!

## 成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール 「Zoho」活用の秘密!公開セミナー

コロナ以降、DXという言葉を書かない日がないというほど、経営のシーンでDXは定着化しています。

しかし、DXに取り組んでみたものの、めぼしい成果がまだ出せていない、実際のところ何処から手を付けたら良いのか? 自社の規模や業界特性に合ったDXはあるのか? というのが多くの中小食品メーカー経営者の現状ではないでしょうか。

本セミナーでは、DXを推進するデジタルツール「Zoho」を導入し、業績UPを果たしている食品メーカーの株式会社フタバ様に、その取り組みの内容や成果、社内体制など、これからDX、Zohoの導入、新規顧客開拓を強化したいとお考えの食品メーカー経営者の皆様のためのセミナーです。ぜひ、ご活用下さいませ。



特別  
ゲスト

株式会社フタバ  
代表取締役社長 江口晃氏

新潟県三条市を本社に置く、調味料製造メーカー・卸。基盤としている顧客の売上減少、営業マンの高齢化などの課題を抱える中、明確な新規販路開拓手法を打ち立てずにいたが、デジタルマーケティング、顧客管理、チャット配信、商談管理など、業績アップ・生産性向上に直結し、月額6800円から使えるアプリケーション群Zohoを導入し事業年商を拡大中。