



---

# INFORMATION

---



## これからBtoBECに取り組む商社卸売業の事業者の方へ

現在の重要な戦略トレンドは「BtoBEC戦略」です。BtoBECの取引額は年々増加傾向にあり、弊社でも伸びている経営テーマの1つとなります。

しかし、商社・卸売業の経営者からは「BtoBEC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…自社には合わないのでは」という声をよく聞きます。

このたび船井総合研究所では、商社・卸売業へBtoBECコンサルティングを通じてわ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。

商社・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、商社の強みをさらに引き出し、生産性向上や新規開拓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、直近5年で過去最低年商となり、困窮していた状況からBtoBECサイトに取り組み、2022年に過去最高年商を達成し大きくV字回復を果たしました。

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のは商社・卸売業なの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の方はぜひセミナーにご参加ください。

追伸 BtoBECサイトは単なる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。BtoBECで会社を新たな成長軌道に乗せたいとお考えの経営者の方はぜひご参加ください。

# 最新・商社/卸売業のためのBtoBECサイト参入セミナー

【お問い合わせNo. S097125】

開催日時: 2023年3月28日(火)  
2023年3月29日(水) 13:00~15:00(ログイン開始 12:30より)  
2023年3月30日(木)  
2023年3月31日(金)

開催方法: オンライン開催

## 下記課題を感じる経営者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 卸先の顧客の衰退・廃業が進んでいる
- ③ 特定の取引先で売上の大部分を占めており、新規開拓や顧客化施策ができていない
- 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『商社・卸売業だからこそBtoBECサイトを活用すべきと断言できる理由』

株式会社船井総合研究所  
ECユニット マネージャー 日坂 大起

- ・ GOALは社員もお取引先も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『BtoBECサイトを活用して営業マンを増やすことなく 年商120%アップ！デジタルに弱い会社が始める初めの1歩とは？』

株式会社船井総合研究所  
ECユニット マネージャー 日坂大起

- ・ デジタルで受注業務にかかる負荷を劇的に改善する方法
- ・ デジタル技術で実現する”営業改革”で営業効率を1.5倍にする方法
- ・ 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
- ・ 補助金を活用し一気に会社を変革する！

### 第3講座『明日からデジタル経営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ユニット マネージャー 日坂 大起

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

お問い合わせ

最新・商社/卸売業のためのBtoBECサイト参入セミナー  
主 催:株式会社船井総合研究所

お問い合わせNO.S097125

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」を明記の上、ご連絡ください

# 業績UPに繋がる商社・卸売業のBtoBEC戦略レポート ～商社・卸売業のBtoBEC構築&実行支援のコンサルティング現場から～

船井総研が商社・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BtoBECの推進方法についてご紹介をさせていただきます。

## 1 商社・卸売業のBtoBEC戦略『デジタル御用聞き営業とは』

2022年は、商社・卸売業・BtoBビジネスの方向けに数多くのECサイト立ち上げと定着支援数多く取り組みさせていただきました。成功に導くキーワードは『①複雑にしない ②新規取引先を前提とする ③利便性が上がれば必ず既存取引先も使用する』となります。立ち上げ時期は何を信じてよいかかわらず、ベンダーの提案やどうせ投資するならばあれもこれも…となりがちなのですが、失敗してしまう事例の多くは往々にしていろいろ詰め込んでしまうこと/今の体制（顧客取引）に比重を置いてしまい、結果ただサイトを立ち上げるだけになってしまうこととなります。まずは新規に目を向け業績アップの肝がどこにあるのかを見極めて立ち上げを行う必要がございます。船井総合研究所では、この肝を**デジタル御用聞き営業**と設定し、下記のような顧客接点の体制づくりがどの商材/業界においても一番だと考えております。まずはいかに自社のサイトを訪問してくれる人を増やすかがポイントとなります。

### 従来の御用聞き営業



営業担当はVIP客や既存客への営業活動で精一杯

休眠客や接点客はフォローができず疎遠になってしまいがち

### デジタル御用聞き営業



休眠客や接点客にはメルマガとWebで定期的に情報発信を行うことで関係を維持

メルマガによって相談や案件が発生した休眠客・接点客だけを効率的にフォローできる。

※接点客は取引は無いが名刺交換をしている方のこと 例：「新規飛び込みで名刺交換をした」「取引は無いが会合などでお互いを知っている」

## 2 商社・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ってい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

コロナで年商右肩下がりだった企業が2020年10月以降BtoBECサイトを立ち上げ顧客獲得ツール化に成功。これまで月1,2件だった新規問合せが10倍  
2022年年商過去最高となり見事V回復に成功！

### 理由①

デジタル御用聞き営業を取り入れたことで、ニッチ分野のビジネスでも全国からの新規客開拓と購買単価アップに繋がり、売上倍増を実現！（営業先の確保）

### 理由②

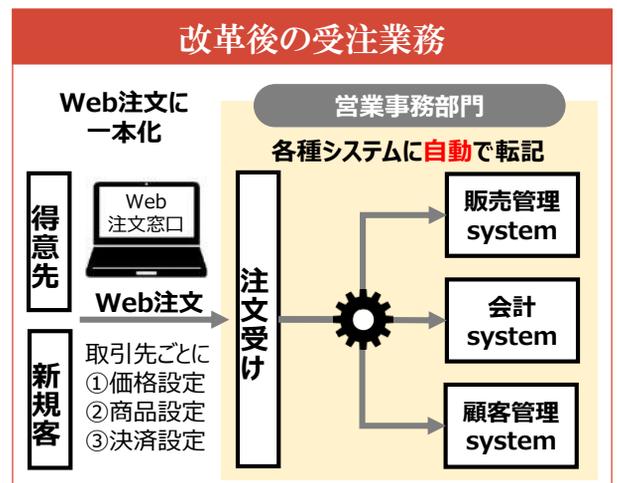
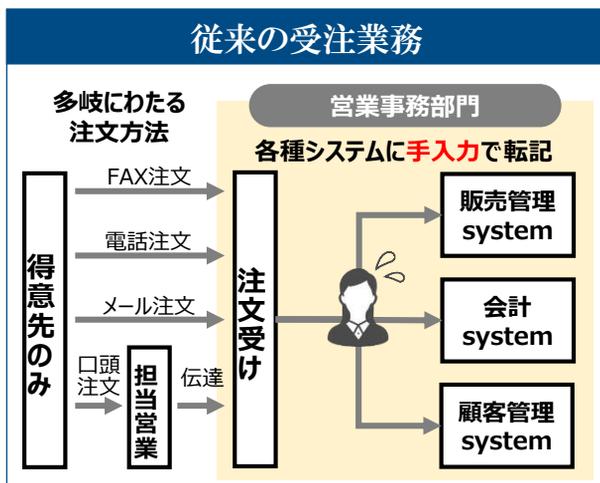
デジタル御用聞き営業によって案件数が増加。情報提供はデジタルで行い、担当営業は商談に集中できるようになったことで、生産性1.5倍を実現（人員数は増やしていない）

### 3 デジタル技術を活用した煩雑な受注業務の改革

商社・卸売業の課題の1つに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。商社・卸売業がデジタルを活用してミスを入れるべきは受注業務です。

改革を進めている商社では、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。

注文を受けたデータは、販売管理システムや会計システムに自動で転記することが可能で、二重・三重入力を省き、効率化が実現します。これによって営業事務部門の業務が効率化し、残業時間削減に繋がります。また、余剰人員を顧客にお役立ち情報をお届けする企画営業部門に異動し、売上創出する人員に転換できます。



- 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、商社・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

# 5 事例から学ぶ！デジタル御用聞き営業の実践ステップ

## 【①顧客データベース構築】

商社や卸売業/BtoB企業の大半は、取り組み初期段階で顧客データベースを所有しているものの活用している場合が少なく、基幹システムに一応入っている営業マンがそれぞれ管理しているケースばかりです。BtoBECでは、少なくとも取り組み開始となった以降の新規案件はすべてデータベース化ができるのに加えて、過去データも同等にデータベース化を必要に応じて行なっていく必要があります。

## 【②企画の検討】

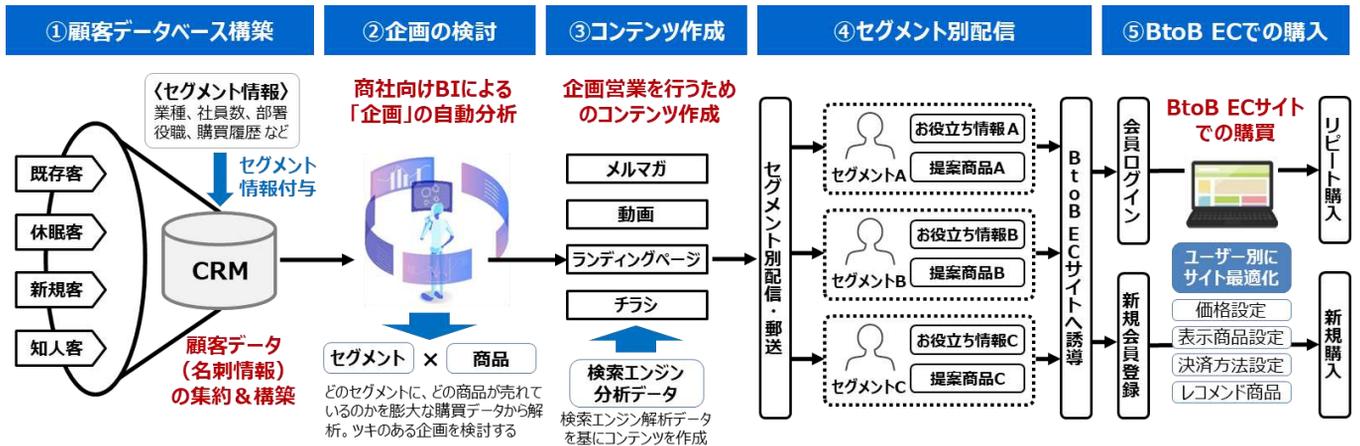
BtoBECサイトで新規案件の獲得を目指す場合、もっとも必要となる企画が見積依頼となります。簡易的な計算で見積作成が可能な場合は自動化、オーダーメイド等個別見積もりが必須の場合は、オーダーシートを自動作成することで新規問い合わせの即時案件化に成功し、営業マンのアプローチを即時可能にいたします。

## 【③コンテンツ作成/④セグメント別配信】

主に新規獲得向けのコンテンツ（例：初めての方向けページ/入口商品特集）と既存顧客向け（例：出口商品や会員向けサービス）では見てほしい内容が異なります。まずはコンテンツの整備を行い、次にセグメント別（属性分け）での配信を行うための仕組み化を行います。

## 【⑤BtoB ECサイトでの購入】

BtoB ECサイトは企業別に表示する「価格」や「決済方法」を最適化することができるので、品番が決まった商品であれば、お客様ご自身で発注をしていただけます。営業は品番の無い商品・サービスや大型商談に集中をすることが可能になります。



## 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  
資本金 3,000百万円 (2021年12月末時点)  
従業員数 802名 (2021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。

## 最新・商社/卸売業のためのBtoBECサイト参入セミナー 開催概要 お問い合わせNo. S097125

### オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年 3月 28日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 3月24日(金)

2023年 3月 29日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 3月25日(土)

2023年 3月 30日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 3月26日(日)

2023年 3月 31日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限: 3月27日(月)

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

対象

### 商社・卸売業・BtoBビジネスの経営者

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。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きます場合がございます。●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。

●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。

お申込み方法

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. 097125を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

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い合わせ:星野 ●内容に関するお問い合わせ: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。

- 2023年3月 28日(火) オンライン開催 【申込締切日 3月24日(金)】
- 2023年3月 29日(水) オンライン開催 【申込締切日 3月25日(土)】
- 2023年3月 30日(木) オンライン開催 【申込締切日 3月26日(日)】
- 2023年3月 31日(金) オンライン開催 【申込締切日 3月27日(月)】

