

半導体・電子部品商社 経営者向けセミナー

セミナー内容

第1講座

今、業績を伸ばしている半導体・電子部品商社の共通点

- 2024年の振り返りと、2025年の今後の見通し
- なぜあの会社は成長市場から案件を獲得し続けているのか？
- エレクトロニクス業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル

株式会社 船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 神谷 要平



第2講座

人を増やさず利益を増やす！半導体・電子部品商社が成長市場から仕事を獲得する5つのステップを徹底解説！

- 人を増やさずに成長市場から引合を獲得するデジタルマーケティング、インサイドセールス
- 少ない営業リソースでも、営業力を効率化・最大化させる、マーケティングオートメーション
- 営業・商談で得られた顧客データを蓄積し、開発・設計部門からのリピート案件／継続的引合を獲得する方法

株式会社 船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム 西野 豪



第3講座

半導体・電子部品商社の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- 市場ニーズが大きく変化するいま、半導体・電子部品商社がとるべき成長戦略とは？
- 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 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟



開催日時

2024年 **11月21日 木**

13:00～15:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

- 銀行振込み : 開催日6日前まで
 - クレジットカード : 開催日4日前まで
- ※祝日や連休により変動する場合がございます。

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
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



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。
※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。



【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。
船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「120388」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



半導体商社

半導体・電子部品商社 経営者向けセミナー

人を増やさず、利益を増やす！ 高収益ビジネスモデル

メーカーの代理店集約・直販志向が高まり、
販路・商権が縮小している

期末の廃棄・滞留在庫額が増えるが、
社内在庫品の消化が進まない

【本セミナーのポイント】

- ✓ 既存顧客への依存度を下げ、成長市場へ参入する方法がわかる！
- ✓ 期末在庫の増加を抑え、新規顧客開拓にも繋がる方法がわかる！
- ✓ 基板実装、組立、ユニット品など高付加価値案件を設計・開発部から獲得する方法がわかる！

セミナー開催日時
オンライン開催

2024年 **11月21日 (木)・27日 (水)** 13:00～15:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前～)

半導体・電子部品商社 経営者向けセミナー

お問い合わせNo.: **S120388**



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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



当社ホームページ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。)

120388

特集

半導体・電子部品商社が 成長市場を攻略するノウハウを全て公開!

半導体

電子部品

各種モジュール

電源

電子材料

センサユニット

このような悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます!

悩み1

車載・医療・産業ロボット・
次世代通信など、成長市場の
ニーズを掴んで市場参入したい



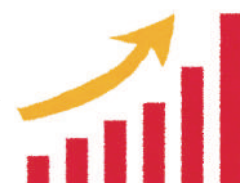
悩み2

営業リソースが不足していて
人を増やさず、新規案件増加、
売上/利益向上したい



悩み3

顧客データを蓄積し、
具体的な営業戦略に
繋げたい



悩み4

市況変化に乗り遅れず
自社が大きく成長できる
ビジネスモデルを構築したい



悩みを解決する取り組むべき **3つのポイント** をセミナーで詳しく解説します!

取り組み1 自社の強みを活かして成長市場
からの新規引合獲得

成長市場

EV市場

自動運転

工場自動化

医療

次世代通信

インフラ

販売チャネル

営業力

購買・調達力

検査・品質

実装協力会社

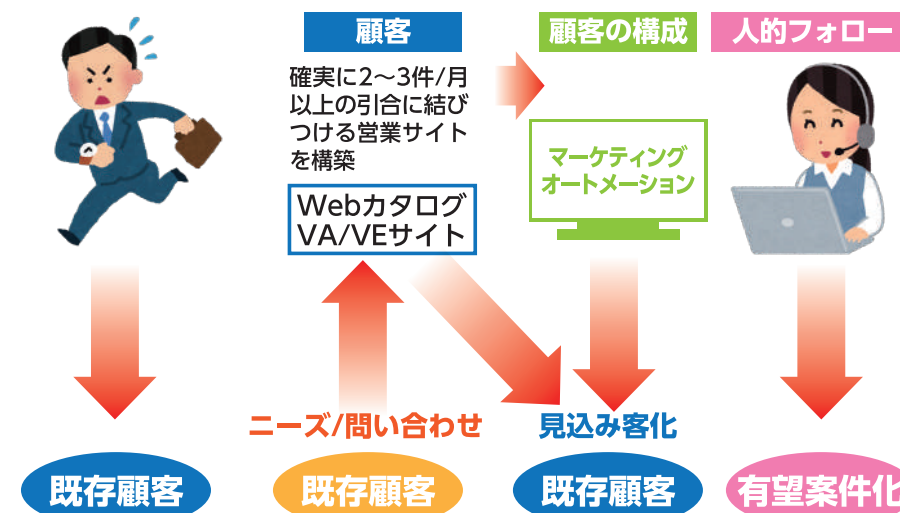
豊富な取扱製品

自社体制の最適化と受注する勝ちパターンを分析して自社の強みを明確にし、強みを訴求して成長市場から新規案件を獲得します。

取り組み2 「訪問営業・営業増員ナシ」で
デジタルの活用で見込み客を獲得

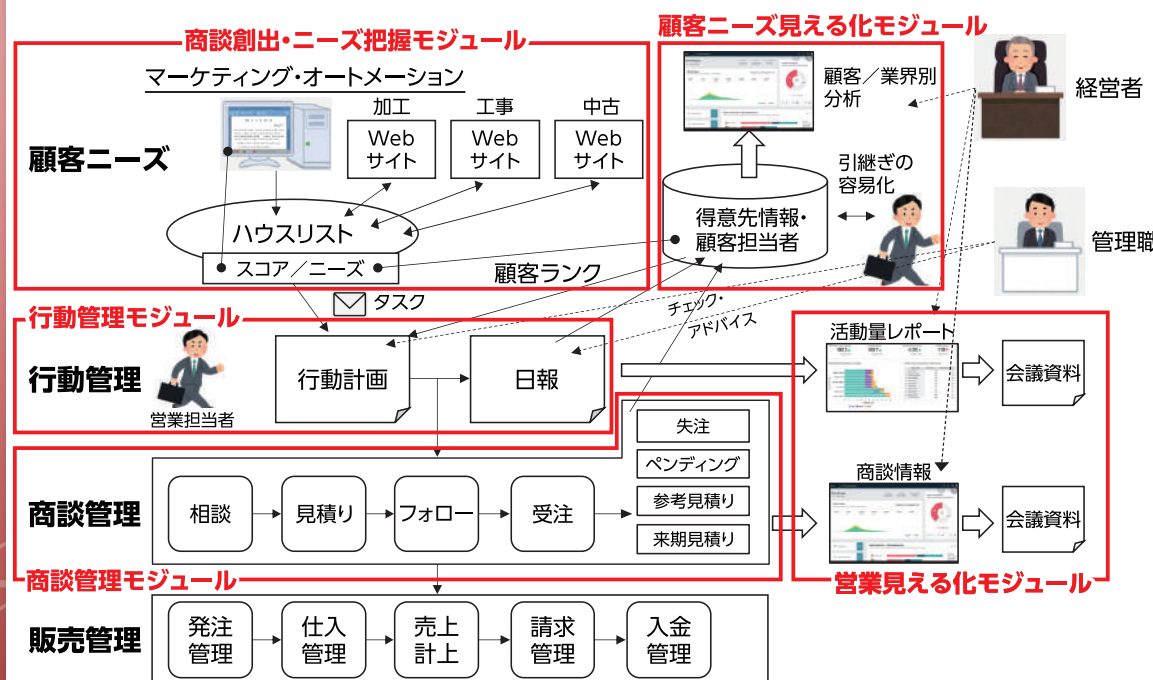
現状のビジネス

「新ビジネスモデル」導入後のスタイル



デジタルマーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合獲得・受注が可能になります。

取り組み3 半自動的に顧客データを蓄積して
経験に依存しないDX営業を構築



本ビジネスモデルを取り組むことで、顧客ニーズを蓄積し、顧客情報を見る化することにより、経験に依存しない営業の仕組みを取り入れることができます。

エレクトロニクス業界での成功事例多数! 同業他社の取り組み事例をわかりやすく解説!

成功事例1 半導体/電子部品商社および設計
製造 A社 (従業員90名)

大手メーカー1社に売上依存していた会社が、人的リソースを増やすことなく、成長市場への参入に成功!

成功事例2 海外電子部品商社 B社
(従業員100名以上)

15件/月の引合を継続的に獲得!大手精密機器メーカーへの1社依存から脱却<電子機器製造会社>

成功事例3 電子機器開発・設計メーカー C社
(従業員7名)

大手精密機器メーカーへの1社依存から15社/月引合を継続的に獲得!

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!