

機械修理・設備メンテナンス業 工場直需開拓セミナー

講座	内容
第1講座	<h2>機械修理・設備メンテナンス業界の時流</h2> <p>最新の市況と、いま業績を伸ばしている機械修理・設備メンテナンス会社の特徴</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ マネージャー 外山 智大</p>
特別 ゲスト 講座 第2講座	<h2>モデル企業経営幹部による講演</h2> <p>工場直需開拓デジタルマーケティングの導入により、大口リピート顧客を開拓し累計6,000万円以上の新規受注を獲得した成功ストーリー</p> <p>昭和電機株式会社 取締役 五十部 芳宏 氏</p>
第3講座	<h2>コンサルタント解説講座</h2> <p>地方のアナログな会社でも、エンドユーザーから月10件以上の新規引合が来る「デジタルマーケティング」を3ヵ月で導入する方法</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 渡辺 怜</p>
第4講座	<h2>本セミナーのまとめ</h2> <p>機械修理・設備メンテナンス業の経営者様に今すぐ取り組んでいただきたいこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ マネージャー 外山 智大</p>

機械修理・設備メンテナンス業 工場直需開拓セミナー

開催日時 2025年 7月29日 火 14:00~16:30

工場直需開拓 デジタルマーケティングで

訪問営業では会えない大手製造業の設備保全のキーマンを攻略し

100万円以上の
高単価案件を獲得

1,000万円/年間以上の
大口リピート顧客を開拓

開催日時 **東京会場** 2025年 **7月29日 火** 14:00~16:30 (受付開始:講座開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※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、会場はマイページ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。

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
※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。
- 【PCからのお申込み】**
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130418>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「130418」をご入力検索ください。



【お問い合わせ先】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)
※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。



アナログなモーターメンテナンス会社が
累計**6,000万円**以上の新規受注を獲得できた秘訣

- ✓ **10,000人/月**が閲覧する専門Webサイトから
月10件以上の新規引合を獲得
- ✓ テレアポや飛び込みなどのプッシュ型アナログ営業から
プル型デジタルマーケティングに転換
- ✓ メーカーや商社依存から直需中心に転換し**利益率アップ**

主催 機械修理・設備メンテナンス業 工場直需開拓セミナー

お問い合わせNo.S130418

サステナ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。 130418

コンプレッサ

モーター

集塵機

ボイラ

ポンプ

コンベア

垂直搬送機

地方のアナログな機械修理・設備メンテナンス会社でも成果が出た! 高単価案件&大口リピート顧客開拓!工場直需開拓デジタルマーケティング解説セミナー



特別ゲスト講師

昭和電機株式会社

工場直需開拓デジタルマーケティングにより

累計**6,000万円**以上の新規受注を獲得できた秘訣

昭和電機株式会社のご紹介

昭和3年創業の昭和電機株式会社(本社:栃木県佐野市、代表取締役:三好 仁)は、主に工場・プラント向けに電気設備工事、産業用モーター、省エネ、太陽光といった複数事業を展開する、地域密着のエンジニアリング会社。

集客Webサイト「モーターメンテナンス.COM」を軸としたデジタルマーケティングを導入し、訪問営業ではアプローチできないような大手製造業の設備保全のキーマンを攻略。

100万円以上の高単価案件の受注や、年間1,000万円以上の売上が立つ大口リピート顧客を多数開拓し、累計6,000万円以上の新規受注を獲得している、機械修理・設備メンテナンス業のモデル企業である。



昭和電機株式会社が開拓した大口リピート顧客の例

【東証プライム上場】
素材メーカーA社

【東証プライム上場グループ】
食品メーカーB社

【東証プライム上場グループ】
化学メーカーC社

昭和電機株式会社のここがすごい!!

デジタルに疎く、紙やExcel中心のアナログな地域密着エンジニアリング会社が、3カ月でデジタルマーケティングを導入。営業人員を増やさず、訪問営業で会えないエンドユーザーを直接開拓することにより、利益率をアップ。

見どころ01 年間1,000万円以上の取引に繋がる大手製造業の設備保全のキーマンを開拓する方法

- ポイント1 訪問営業・飛び込みで新規顧客を開拓するのは非効率であり、特に**大手製造業のキーマン(決裁者)**に接触するのは極めて難易度が高い
- ポイント2 多くの企業で設備投資・設備保全の予算が削られており、相見積りを取る必要があるために、**新規の業者をインターネットで探すケースが多い**
- ポイント3 顧客一社あたりの取引金額を最大化することにより、人材不足や技術者の高齢化による影響を抑え、受注・売上を安定させることができる



見どころ02 オーバーホール・設備更新等、100万円以上の高単価案件を逃さないためのポイント

- ポイント1 高単価になりやすいオーバーホール・設備更新案件は、頻度が低いからこそ**顧客の購買意欲が高まったタイミングをつかむ手段**を持つ必要がある
- ポイント2 「**第一想起**」(≒購買意欲が高まった時、真っ先に声をかけてもらえること)を獲得するためには、継続的かつ効率的に情報発信を行うことが重要
- ポイント3 点検・部品交換など、**低単価でも購買頻度が高い「集客商品」**で見込み顧客を増やすことが、高単価案件=「収益商品」の獲得につながる



見どころ03 月10件以上の新規引合を獲得する、工場直需開拓デジタルマーケティング

- ポイント1 会社紹介・求人を目的とするホームページ(会社サイト)とは別で、**新規引合の獲得を目的とする専門Webサイト**を制作することがポイント
- ポイント2 昭和電機株式会社では、**モーターに特化したWebサイト**を制作し、設備管理・保全担当者に有益なコンテンツを継続的に追加している
- ポイント3 下請けや商社経由が多かった昭和電機株式会社が、大手製造業のキーマンを含むエンドユーザーから**月10件以上の新規引合**を獲得



このような方にオススメ

- ☑ 人手不足や技術者の高齢化、働き方改革により受注数が減っている
- ☑ 得意先の担当者交代や設備保全予算の縮小により、売上が落ち込んだ
- ☑ メーカーや大手プラントエンジニアリング会社の下請けや商社経由の受注が多い
- ☑ 数万円程度の小粒スポット案件が多く、手間ばかりかかって売上につながらない
- ☑ 新規開拓の手段は、テレアポや飛び込みなどのプッシュ型アナログ営業が主流