

地域密着型 機械工具商社が、取り組むべきビジネスモデルはこれだ!工場工事・メンテナンスで利益を増やす方法を大公開!

機械工具商社 工場工事・メンテナンス事業参入・強化セミナー お問い合わせNo. S131896

講座	内容
第1講座 14:00~14:30	今、成長している機械工具商社が取り組んでいる 工場工事・メンテナンス事業とは ..... セミナー内容抜粋① 今、好業績な機械工具商社の共通点と、その取り組み セミナー内容抜粋② 粗利率30%超えも可能な工場工事・メンテナンス事業の全貌 セミナー内容抜粋③ すぐに提案できる工事商材と実際の受注事例 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 製造業商社チーム リーダー 生駒 宏武
第2講座 14:30~15:00	地域密着型商社の挑戦 工場の課題に寄り添う“提案型営業”で切り拓く新たな収益モデル ..... セミナー内容抜粋① 工事件件を起点とした継続取引の作り方と、その営業フローを公開 セミナー内容抜粋② 少人数でも商談数を最大化するためのデジタル活用術 セミナー内容抜粋③ 毎月10件の問い合わせを生む自社サイト戦略 株式会社TOSAMACHINE 代表取締役社長 宮本 隆義 氏
第3講座 15:10~16:00	機械工具商社が工事・メンテナンス事業を強化するための ポイントと成功事例を大公開! ..... セミナー内容抜粋① 工事・メンテナンス事業を強化するための3つのポイント セミナー内容抜粋② 粗利率30%超えの工事・メンテナンス案件を受注する営業手法 セミナー内容抜粋③ 工事・メンテナンス事業で年間3億円の売上を獲得したA社の事例 セミナー内容抜粋④ 4年間で社員数そのまま、年商1.5倍に向上したB社の事例 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 製造業商社チーム 太田 智也、加藤 真弥
第4講座 16:10~16:30	機械工具商社の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ..... セミナー内容抜粋① 市場ニーズが大きく変化する今、機械工具商社がとるべき成長戦略とは? セミナー内容抜粋② 経営者の方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

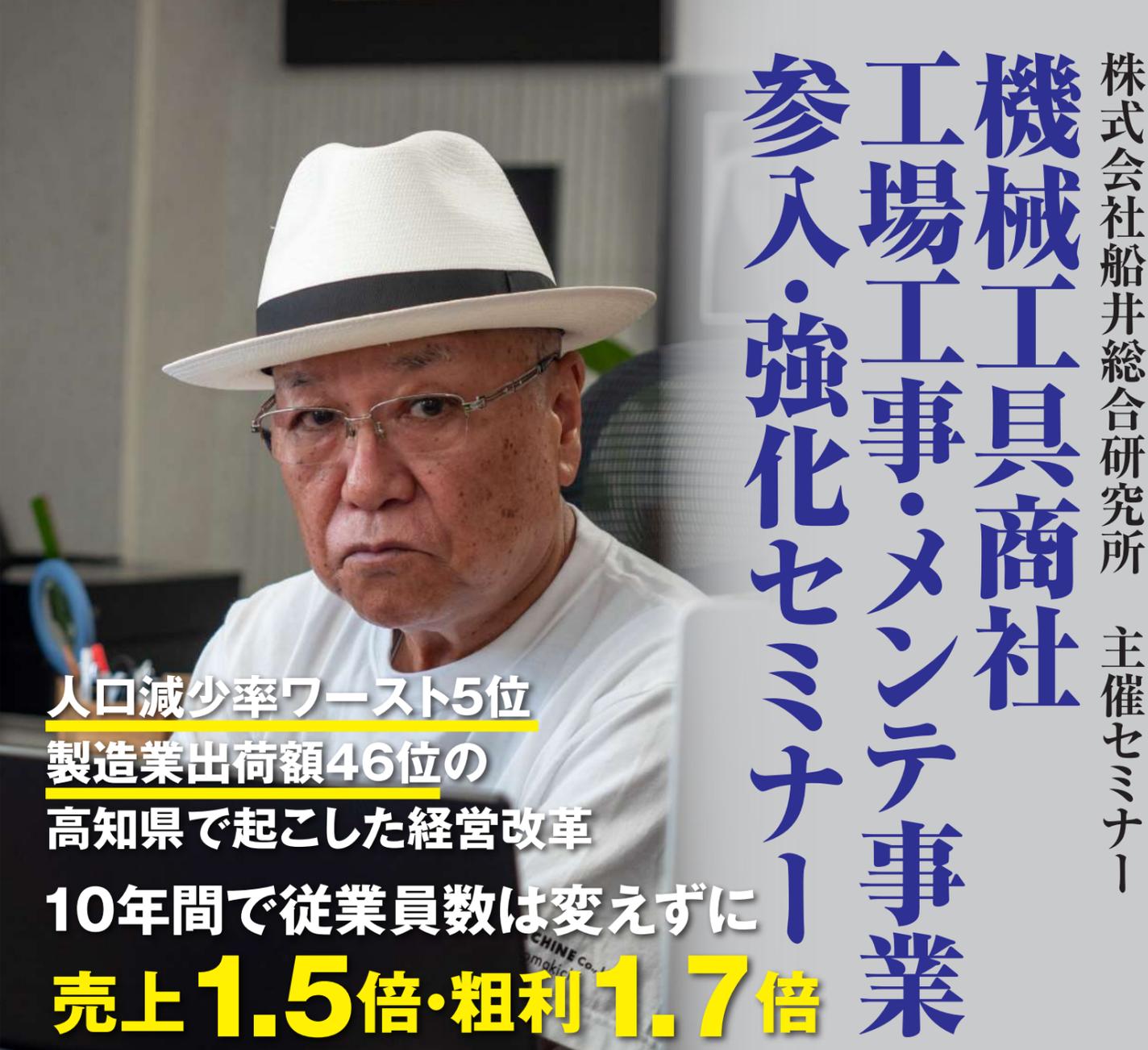
開催日時 東京会場  
**2025年9月18日 木**  
14:00~16:30 (受付開始:開始時刻30分前~)  
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
JR「東京」駅、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

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  
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  
※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/131896>  
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「131896」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](mailto: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。



人口減少率ワースト5位  
製造業出荷額46位の  
高知県で起こした経営改革  
10年間で従業員数は変えずに  
売上1.5倍・粗利1.7倍

株式会社船井総合研究所 主催セミナー  
機械工具商社  
工場工事・メンテ事業  
参入・強化セミナー

特別ゲスト講師  
株式会社TOSAMACHINE  
代表取締役社長 宮本 隆義 氏  
経営者歴44年!  
百戦錬磨の経営者が語る  
機械工具商社の経営戦略

株式会社TOSAMACHINEは、高知県に本社を置く機械工具商社。全国でも製造品出荷額が低水準にある同県において、機械工具販売にとどまらず、工場現場に寄り添う提案力を強みに、「工事・メンテナンス」「部品加工」「省エネ対策」などを含む工場総合支援へと事業領域を広げている。自社サイトから毎月約10件の引き合いを獲得し、特に工事提案を軸にした営業で着実な成長を実現している。

機械工具商社 工場工事・メンテナンス事業参入・強化セミナー お問い合わせNo.S131896  
主催 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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 131896

10年間で従業員は変えずに

# 売上1.5倍・粗利1.7倍を実現した敏腕経営者が、その秘密を語る!

## 製造品出荷額全国46位の 高知で起こした経営改革 機械工具商社の成長のカギはこれだ!



特別ゲスト講師  
株式会社TOSAMACHINE  
代表取締役社長 宮本 隆義 氏

### Q1 創業からの沿革、事業概要について

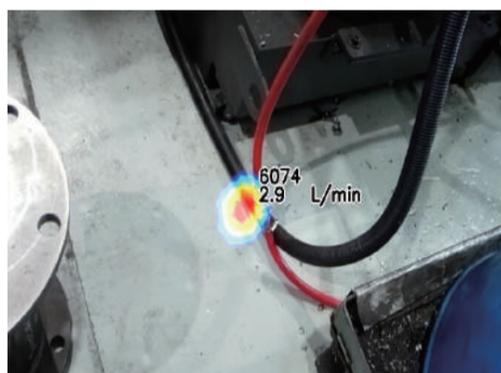
株式会社TOSAMACHINEは1968年に創業し、2025年に創立55周年を迎えた高知県に地盤を置く機械工具商社です。従来は、工作機械や切削工具、ロボットシステム等を幅広く取り扱い、地域産業を支えてきました。最近では、**単なる機械工具商社を脱却し**、顧客のお困りごとを二気通貫で解決する「工場総合支援」企業へと進化し、事業領域を拡大しています。

### Q2 工事・メンテに目を付けた理由は?

当社が県内での営繕工事に力を入れ始めた背景には、避けては通れない社会構造の変化がありました。ご存知の通り、日本全体の人口が減少に転じ、特に**高知県では少子高齢化が深刻な課題**です。この状況で私どもが持続的に成長していくためには、**従来のビジネスモデルだけでは限界**があると考えておりました。そこで、生き残りをかけた戦略として、大きく二つの方向性を打ち出しました。一つは、これまでお付き合いのある**既存のお客様との関係をより深化**させ、お取引における当社の占有率を高めていくことです。もう一つが食品工場などのこれまで接点のなかった業種を新規開拓することです。営繕工事・メンテの強化は、これら二つの戦略を進める上で極めて重要な鍵と考えました。既存のお客様には、工具の販売だけでなく、工場の営繕工事やメンテナンスまで一貫して担うことで、より強固な信頼関係を築き、不可欠なパートナーとなることができます。また、食品工場のように工具の需要が少ない業種に対しても、「工場の営繕工事・メンテナンス」という切り口でアプローチすることで、新規開拓がしやすくなります。国内・県内の需要が大きく増える見込みがない中、工事・メンテナンスの強化しか、当社が成長する方法はないと考えています。

### Q3 工事未経験で、どうやって受注したのですか?

当社では、工事の経験が一切ないという状況からのスタートでした。このため、まずは協会の施工事例を収集し、これらを**集客用のウェブサイトtomakichiに掲載**しました。ある営業担当者がこのウェブサイトの内容を既存のお客様へ積極的にPRしたところ、「工事もできるのですね」と興味を持っていた



エア漏れ診断の様子

だくことができました。これにより、初めて実際に工事に関するお問い合わせを獲得するに至りました。案件対応においては、協力会社と密接に連携し、現場でのヒアリングや同行対応を丁寧に行うことで、無事に受注へと繋がりました。こうした成功事例が少しずつ積み重なったことで、tomakichiに掲載できる当社の施工実績が増加しました。この成功体験や工事の受注単価、営業方法を知った他の営業担当者にも意識の変化が生まれ、日々の営業活動で積極的に事例紹介を行うようになり、今では**毎月10件以上の相談**をいただくようになりました。

### Q4 2,000万円の高額受注もあったとか

工事売上はまだ全体の10%ほどですが、新規事業としてゼロから生み出した成果であり、当社にとって大きな意味を持っています。あるお客様からは、**機械移設から床塗装までを一貫して受注**し、2,000万円以上の売上も計上しました。工事をご依頼いただいたお客様から**別の案件をご注文**いただくなど、リピートも増えており、継続的な関係構築に手応えを感じています。現在は、圧縮空気の漏れを診断するエアリーク診断に注力しており、診断から対策工事まで一貫して対応できるのが当社の強みです。**開始から1か月で4件の工事**に繋がりで、中には500万円規模の案件もありました。最近では、食品業界や製紙業界など、これまで接点の少なかった業種からのご相談も増えており、今後の成長の柱になると確信しています。

### Q5 最後に、今後のビジョンを教えてください

私どもが掲げる「工場総合支援」とは、商品を納めるだけでなく、お客様の課題に寄り添い、共に解決する真のパートナーとなることです。その実現には、情報の属人化を防ぐ社内での共有体制と全社一丸で提案できる仕組みが不可欠です。現在はデジタルを活用し、**過去案件やニーズをリアルタイムで共有**するシステムを構築しています。また、オフィス環境の刷新など、社員への投資にも注力しています。快適で創造性を高める職場づくりが、質の高いサービス提供につながると考えています。「工場総合支援」を実現するには、まず自社を強くすること。情報基盤と働きやすさの両輪で、お客様に選ばれる組織を目指します。

### 宮本社長が登壇する セミナーのご案内

こんなお悩みをお持ちの方は  
ぜひご参加下さい

- ☑ 機械工具事業以外の売上の柱を作りたい
- ☑ 工事・メンテナンスビジネスへの効率的な参入方法を知りたい
- ☑ 人を新たに増やさずに、売上と利益を増やしたい

#### セミナー開催概要

開催日時:2025/09/18 (木) 14:00~16:30  
開催場所: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  
お申込み:下記からお申込みください

