

月30件以上の引合を優良企業の生技・設計開発部門から入手し、自社の持続的成長を実現！

産業用コンポーネント メーカー・商社 経営セミナー

お問い合わせNo. S134403

講 座

内 容

第1 講座

14:00～14:30

業績を伸ばし続けている産業用コンポーネントメーカー・商社は、何に取り組んでいるのか？

セミナー内容抜粋① なぜあの会社には、優良な新規顧客からの案件がどんどん舞い込むのか？  
セミナー内容抜粋② 中小の産業用コンポーネントメーカーが、事業ドメインの深化と拡大を同時に使う方法  
セミナー内容抜粋③ 商社／代理店こそ実施すべき、ソリューション営業の進め方  
セミナー内容抜粋④ 産業用コンポーネントメーカー・商社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

毎月30件以上の問い合わせを獲得し、生技・設計開発部門を攻略する、丸紅エレネクストの営業・マーケティング戦略

セミナー内容抜粋① 生技・設計開発担当者を開拓するソリューション営業のポイント  
セミナー内容抜粋② 毎月30件以上の問い合わせを生む自社サイト戦略  
セミナー内容抜粋③ 成果を出すために必要な全社横断型のマーケティング体制

丸紅エレネクスト株式会社 鈴木 晶雄 氏

第3 講座

15:10～16:00

【新規優良顧客の生技・設計開発開拓】【市場・顧客ニーズ収集／展開】を実現する方法を大公開

セミナー内容抜粋① たった3ヶ月で構築！新規優良顧客から案件を獲得し、リピート顧客化させる仕組み  
セミナー内容抜粋② 少ない人員でも市場ニーズを収集し、ソリューション営業に活かす方法  
セミナー内容抜粋③ 産業用コンポーネントメーカー・商社が最新ビジネスモデルを成功させるための5つのステップ

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 黒木 賢雄

第4 講座

16:10～16:30

産業用コンポーネントメーカー・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 自社および製品・サービスの「真の魅力」を伝えることこそ、持続的経営を実現する近道  
セミナー内容抜粋② 自社ソリューションの磨き込みこそが、最大の不況対策

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 中小企業診断士 高野 雄輔

開催日時

東京会場  
2025年 12月9日火

14:00～16:30 (受付開始：開始時刻30分前～)

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ことがあります。

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もございます。

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/134403>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「134403」をご入力し検索ください。

E-mail 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」と検索して確認ください。

※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。

コネクタ

センサ

スイッチ

計 器

ケーブル

# 産業用コンポーネント メーカー・商社

船井総合研究所主催 経営戦略セミナー 2025年12月9日(火)

東京会場

2025年  
2019年  
47億円  
60 億円

成長を続ける企業が  
明かす成功のストーリー

顧客ニーズを正確に察知し  
新商品・新規事業へ展開！



ソリューション営業で  
生技・設計開発担当者を開拓！

産業用コンポーネント メーカー・商社 経営セミナー

お問い合わせNo. S134403

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。



134403

# なぜ6年間で47億円→60億円を達成できたのか?

## テレアポ全廃でも年間324件の新規問い合わせを獲得する方法

産業用コンポーネントメーカー！商社の成長の力ギはこれだ！

### Q1 会社概要・事業内容について

丸紅エレネクスト株式会社は、1972年に大阪で創業し、50年以上の歴史を持つ企業です。主な事業として、コネクタ、カップリング、スイッチといった電子コンポーネンツの販売を手掛けています。事業体制は、汎用的な部品を扱う「汎用部品カンパニー」と、ハイスペックで特殊な製品を中心に取り扱う「特殊部品カンパニー」という2つのカンパニー制で運営されています。特殊部品カンパニーは、欧米の高性能なコネクタ関連部品を扱う専門商社であった旧株式会社ソルトンを母体としています。

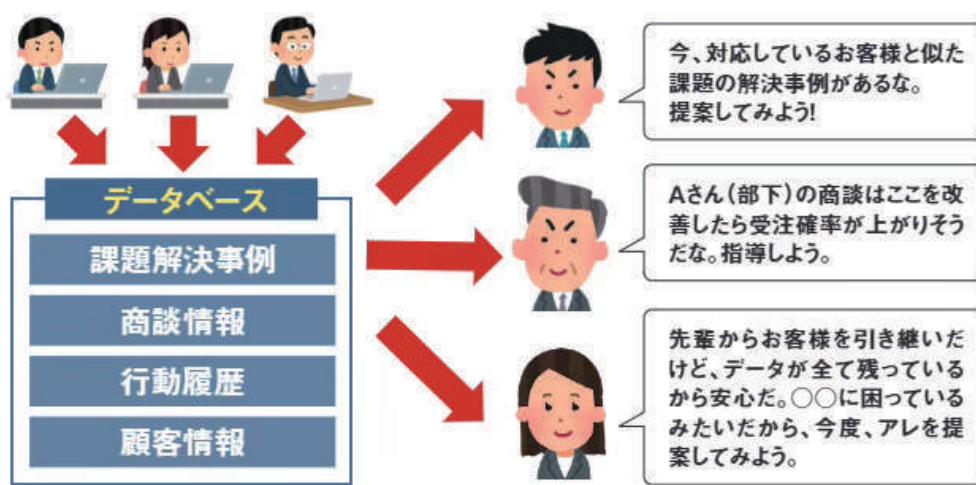
### Q2 繼続的に、売上を伸ばされていますが、どのような取り組みをされているのですか？

当社の成長の原動力は、営業スタイルを「製品を売り込む」スタイルから、「お客様の課題を解決する」ソリューション営業へと完全に転換したことになります。2019年当時、私達は年間売上50億円という壁に直面し、既存の手法だけでは新規顧客の開拓に限界を感じていました。そこでまず、「お客様が現場で抱えるお困り事とは何か」を徹底的に洗い出し、それらを解決するためのノウハウや製品事例を体系的に整

### Q3 具体的に、どのような成果が上がったのですか？

ソリューション営業を推し進めた結果、営業活動の「質」が劇的に向上し、それが「量」の成果となって表れたことが最大の成果です。まず、営業担当の役割が、製品を売り込む「セールス」から、お客様の課題を解決する「コンサルタント」へと変わりました。非効率なテレアポを全廃し、お客様の具体的なお困り事に向き合う時間に100%注力できるようになつたのです。また、課題解決事例や商談状況を各営業担当者が個人で管理するのではなく、全社のデータベースで管理することで、お客様のニーズや商談情報を見える化・共有し、成功事例を他のお客様に横展開しやすくなりました。

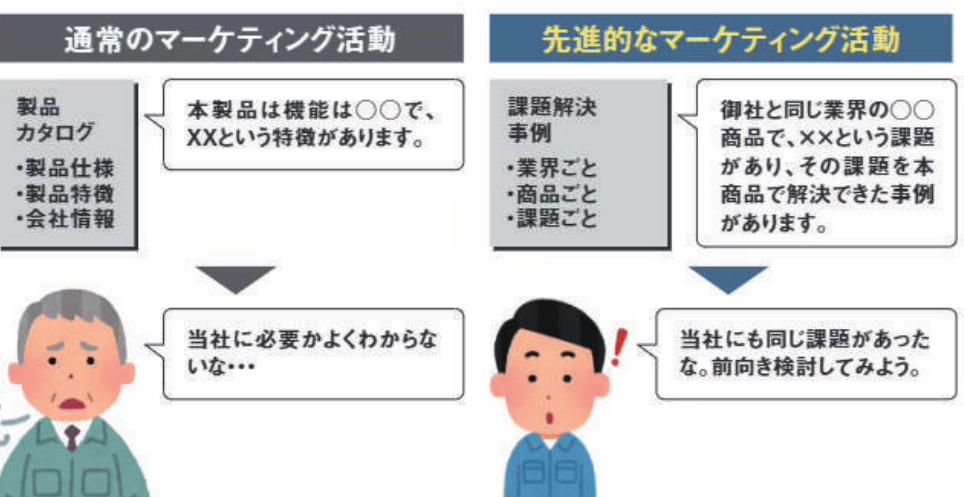
この営業スタイルを支える仕組みが機能し、年間の引き合い件数は2021年度の約70件から2024年度には324件へと、4倍以上に増加しました。こうした質の高い商談は着実に成果に結びついており、100名規模の電装メーカー様や、従業員数500名規模のポンプメーカー様などからの新規受注を獲得するなど、具体的な成功事例が次々と生まれています。この好循環こそが、ソリューション営業がもたらした最大の成果です。



### Q4 最後に、今後のビジョンを教えてください

私達が目指すのは、単なる部品商社ではなく、お客様が何か困った時に真っ先に声をかけていただける「コネクタ及び周辺部品のファーストコールカンパニー」です。そのため、今後もお客様の課題解決に貢献する有益な情報を発信し続けると同時に、そこから生まれるご相談に対しても、より深く、最適な提案ができるソリューション営業体制をさらに強化していきます。Webとリアルの両輪で顧客接点を最大化し、お客様にとつての唯一無二のパートナーとなることで、2025年度の売上目標68億4000万円の達成を目指してまいります。

理することから始めました。そして、その商品ごとの課題解決事例を基にしたマーケティング活動を積極的に展開したのです。これにより、お客様は購入するメリットを具体的にイメージでき、興味を持つようになりました。結果として、明確な課題をお持ちのお客様から直接ご相談をいただく機会が大幅に増え、営業担当は初めてからお客様の課題を深く理解した状態で商談を開始できます。このアプリケーションが、お客様に寄り添って解決策を提案する、現在の効率的なソリューション営業体制の基盤となっています。



特別ゲスト講師  
丸紅エレネクスト株式会社  
鈴木 晶雄 氏