

講 座

内 容

### 生産財商社が生成AIの活用を進めるべき理由とは?

- 今話題の生成AIの最新トレンドと今後の見通し
- 生成AIを取り入れる企業と取り入れない企業で営業生産性が大きく変わる
- 生産財商社のモデル企業はもう始めている、生成AI×デジタルツールを活用したこの営業体制

製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング(コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAによる新規・既存顧客の活性化など)に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。



株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 チーフコンサルタント 黒木 賢雄

第1講座

第2講座

第3講座

### 生産財商社が生成AIを活用し、 営業生産性を飛躍的に向上する具体的な手法と成功事例を大公開!

- 営業担当者の「勘」に任せる時代はもう終わり。暗黙知を可視化し、営業生産性を向上するための仕組みとは?
- 生産財商社が生成AIを活用し、営業活動の「質」を向上する具体的な手法とそのステップ
- 営業生産性が飛躍的な向上を実現し、過去最高の売上・利益を達成したA社や、  
社員数そのまま、営業生産性が1.5倍を実現したB社の事例など、成功事例をご紹介!

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 チーフコンサルタント 黒木 賢雄

### AI時代の今、生産財商社の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- まずAIと慣れ親しむことから始めよう
- AIに任せることは何か、本当に営業が注力すべきことは何か
- 生成AI導入の成否は、99%経営者の決断で決まる

製造業特化の経営コンサルタント。  
機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。



株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔

※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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時

2026年 1月30日金

開催方法

オンライン開催

2026年 2月 4日水

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。

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136478>

※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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。



商社の業績は、人による行動の数と質で決まる!

オンライン  
セミナー

2026年 1月30日金

2026年 2月 4日水

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

機械工具

溶接材料

電設資材

# 商社ならではの 生成AI活用



人的営業によって粗利を創出する  
営業の人たる所以の暗黙知が  
AIの活用によって遂に可視化!  
商社業の営業に起こるAI革命!

生産財商社 生成AI活用による営業革命セミナー

主催

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 T104-0028 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

お問い合わせNo.S136478



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。

136478

# “勘”と“経験”による営業から脱却し、売上・利益を最大化する手法を大公開

## このようなお悩みはありませんか？

悩み1 営業1人あたりの生産性を向上させ、売上・利益を増やしたい…

生産財商社が売上・利益を増やす最大の近道は、「営業担当の生産性を向上させる」ことです。しかし、従来の営業活動では個人の努力・能力に頼る部分が大きく、限界があります。

悩み3 営業の行動の無駄を省き、各顧客の売上最大化を図りたい…

一般的な営業活動では、「どの顧客を優先してアプローチすべきか」また「どの程度の頻度で定期訪問を行うべきか」が明確でないことが多い、担当の「勘」に頼らざるを得ないのが実情です。結果、商談機会の取りこぼしや売上機会の損失が発生しています。

悩み2 営業の属人化を解消し、再現性のある営業体制を構築したい…

「営業ノウハウが一部のベテラン社員に依存している…」このような属人化に関する課題は、組織としての成長を阻む大きな壁です。若手社員の営業スキルの向上が進まず、組織としての戦略的な営業活動の実行が困難となります。

悩み4 採用難が加速しているため、今いる人員で業績を伸ばしたい…

採用難が続く現代においては、新たな人材の確保に力を入れることはもちろん重要です。しかし同時に、今いる人員でいかに業績を伸ばすかという視点も、これまで以上に欠かせない経営課題といえます。

具体的な打ち手はこれだ！

その、お悩み、生成AIの活用で解決できます



細かな商談内容や行動履歴を自動で可視化できる



商談内容を基に改善事項や顧客ニーズを自動分析できる

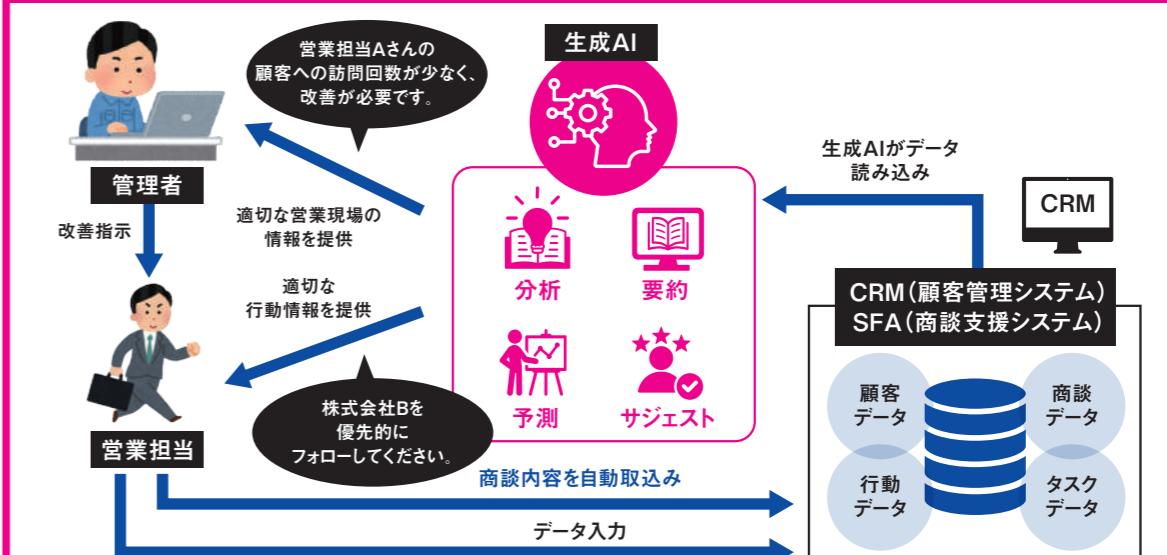


次にとるべき行動や優先すべき顧客をAIが提案してくれる



各顧客に適した提案内容や提案商材がわかる

商社ならではの、生成AIの活用術の全貌  
生成AI×CRM・SFA（顧客・商談管理システム）



「生成AI×CRM・SFA（顧客・商談管理システム）」の活用により、一般的なスタイルである“勘と経験による営業”から“データドリブン営業”へと進化します。生成AIはCRM・SFAに蓄積された顧客・商談・行動データを統合的に解析し、営業担当には最適なアクションや優先すべき顧客を提示します。さらに管理者には、これまで把握しづらかった営業活動の詳細を可視化して提供し、営業担当への改善指導の精度向上につなげます。これにより、営業1人あたりの生産性を向上させ、売上・利益を最大化する営業体制を構築することができるのです。

## 生産財商社の成功事例多数



生成AIとCRMの活用により、営業生産性が飛躍的に向上し、過去最高の売上・利益を達成

機械工具商社（従業員40名）



生成AIを活用し顧客動向を分析することで、社員数そのままでも、営業生産性・年商が1.5倍に向上

機械工具商社（従業員20名）



CRMの導入により、営業現場の属人化を解消し、再現性ある営業体制へと変革

溶接材料商社（従業員20名）

※これら一部の活用例です。その他にも様々な活用方法があります。

セミナーでは、商社ならではの生成AI活用術の全貌に加え、具体的な体制の構築方法と成功事例まで解説します。