

人を増やさず2年で“商談7億円、受注1億円を実現した新規開拓の全貌

装置・設備メーカー 経営セミナー2026

セミナー内容

第1講座

装置・設備メーカーを取り巻く環境

- 現在の市況と対策
- 伸びている装置・設備メーカーの特徴と取り組み

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 奥内 拓海

第2講座

装置・設備メーカーが2年で7億円の新規商談の創出、1億円の受注を実現した営業DXの取り組み

- 見込み客を自動的に獲得するマーケティング戦略
- 限られた営業人員で受注金額を最大化する営業の仕組み化
- なぜ自社は外部環境に影響されずに成長できるのか?

株式会社日本テクノ 常務取締役 中岡 真悟 氏

第3講座

装置・設備メーカーが取り組むべきデジタル化による新規見込み客獲得の自動化手法

- 高単価商材を扱うメーカーが新規顧客を獲得する手法
- どんなセットメーカーでも取り組めるデジタルマーケティング

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 阿部 迅馬

第4講座

装置・設備メーカーの皆様に取り組んでいただきたいこと

- 装置設備メーカーの皆様が優先的に取り組むべきこととは?

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 奥内 拓海

開催日時

東京会場 2026年 3月5日 木

14:00~17:00 (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しつかねますので、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/137730>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「137730」をご入力し検索ください。

【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。

2026年3月5日(木) 東京会場

自ら営業し、売上10億円の壁に直面する
装置・設備メーカー経営者の皆様へ

営業人員を増やさず

商談7億円 受注1億円

を実現する新規開拓セミナー

人手不足・ 早期育成を 生成AIで 解決する方法

特別
ゲスト
講座

- 👑 第1回素材産業経営賞「中小企業庁長官賞」受賞
- 👑 2023年度「はばたく中小企業・小規模事業者300社」受賞
- 👑 中小企業白書2023掲載

株式会社日本テクノ

常務取締役 中岡 真悟 氏

装置・設備メーカー 経営セミナー2026

お問い合わせNo. S137730

主催

サステナブルカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。

137730

集客専門サイト×生成AI活用で人手不足・早期育成を実現



株式会社日本テクノ
営業
廣野 久美氏

株式会社日本テクノ
常務取締役
中岡 真悟氏

- ❑ 自社の技術・製品が整理され、提案力が向上!
- ❑ 量産の相見積もり案件ではなく課題ベースの案件相談を獲得し、利益率が向上!
- ❑ 具体的な案件相談が増加し、受注までの商談工数が減少!
- ❑ 集客ツールが新入社員の教育ツールとしても効果を発揮!

業績を伸ばす炉メーカー特別ゲスト 株式会社日本テクノの

特別インタビュー

Q1 船井総研との取り組みをはじめ前と後ではどのような変化がありましたか？

【中岡氏】
最も大きな変化は「営業利益の増加」です。船井総研さんと取り組んだ「ソリューションサイト」を通じて、高い利益率の案件を獲得できるようになりました。これは、単に安いものを探しているお客様ではなく、「困っていること」を解決したいという要望を持つお客様からのお問い合わせをいただくことが増えたためだと考えています。
また、取り組み前の顧客獲得は電話や紹介がメインでしたが、新たにサイトを通じたお問い合わせをいただけるようになり、今ではサイトからだけで年50件案件相談が発生するようになりました。

Q2 案件数が増加しても営業2名で対応されているかと思えます。2名で対応ができています理由は何ですか？

【中岡氏】
案件数が増加しても2名で対応できた主な理由は、現地訪問数が減少したためだと考えています。

Q4 日本テクノ様が持続的に成長するために大切にしていることを教えてください。

【中岡氏】
当社のコアバリューは開発だと考えています。熱処理は製造業における「縁の下の力持ち」ですが、その熱処理を行うための炉を作る当社は、さらにその土台を支えるポジションです。そんな熱処理業が変われば、製造業が変わり、最終的にはそこで作られる製品を通じて社会が変わっていきます。だからこそ、私たちは自分たちの炉や熱処理技術で「お客様や社会の課題解決に貢献すること」を目指しています。常に変わらないものではなく、「求められる形であり続ける」ためにこそ、私たちは研究開発に取り組み続けます。

Q3 入社3年目の廣野さんにとって、ソリューションサイトはどのような効果がありましたか？

【廣野氏】
ソリューションサイトを経由するお客様は、既にサイトで技術や製品をご理解の上でお問い合わせをくださいます。そのため、「とりあえず訪問二丁のお伺い」といった確度の低い相談が減り、商談の具体性が増しました。結果として、商談にかかる工数も減少しています。さらに、案件の具体性が高まったことで、受注率も向上しました。
ソリューションサイトを商談時の「武器」として活用することで、入社2年半の廣野も、即戦力として活躍してくれています。

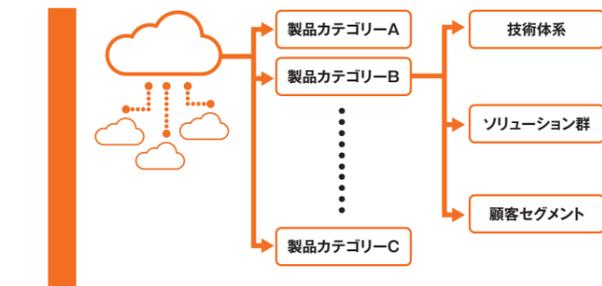
【廣野氏】
およそ2年半前に入社し、中岡とともに新規・既存顧客への営業活動を行っています。私が入社したタイミングで、ちょうど船井総研さんのお付き合いが始まりました。ソリューションサイトをご覧いただくことで、お客様が「弊社(日本テクノ)がどのような企業か」を事前に認識していただくため、営業活動がやりやすくなっていると感じています。



装備・設備メーカーが今すぐ取り組むべき 営業変革の3つのステップ

STEP 1

自社の技術や製品を体系化・整理



STEP 2

課題解決 専門サイトの制作



STEP 3

デジタルマーケティングで見込み客を自動育成

