

大手食品メーカーからの採用・指定を3倍に増やす商品開発と営業・マーケティング 食品素材・添加物メーカー 商品開発・R&D部門 攻略セミナー

2026年
5月8日(金) / 13日(水)

食品添加物 素材メーカー向け

講座	内容
第1講座 13:00~13:30	<p>いま食品素材・添加物メーカーは、時流に合わせ、どんな戦略を描くべきか</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 食品メーカーは、我々に一体何を求めているのか? ▶ トレンドを掴み、顧客にとって「商品開発パートナー」になるための条件を整えれば、新規の食品メーカーからおのずと相談・引合が来る ▶ 成長する食品原料・添加物メーカーが導入している、最新ビジネスモデルの全貌 <p>兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも製造業、建築材料メーカーを中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に特殊技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、高い評価を得ている。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 山崎 悠</p>
第2講座 13:40~14:20	<p>商品開発・R&D部門を攻略するためのABM営業戦略の全貌</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 自社製品の魅力を伝え、受注率を上げるため「ソリューション」を見つけ、活かすポイント ▶ 人的営業によらずとも、「デジタル」をフル活用し、大手食品メーカーを「いますぐ」「効率よく」攻略する方法 ▶ 「1年で1億円増収」、「2年で売上125%成長」など、業績を伸ばしている食品原料・素材 メーカーの事例を大公開 <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 山崎 悠</p>
第3講座 14:30~15:00	<p>食品原料・添加物 メーカーの社長に今すぐ取り組んでいただきたいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 自社および製品の「真の魅力」を伝えることこそ、持続的経営を実現する近道 ▶ これから生き残る食品原料・添加物メーカーが取るべき戦略とは <p>製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 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</p>

大手食品メーカーからの 採用・指定を3倍に増やす



レシピ/メニュー提案の先を行く
商品開発と営業・マーケティングの要諦

高収益の添加物・素材メーカーが実践している
2026年のトレンドと顧客ニーズ

- #味づくり代行
- #原価抑制
- #工程短縮・改善
- #機能性付加
- #天然・国産素材
- #冷凍・冷蔵耐性

開催日時 2026年 **5月 8日(金)** 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法 オンライン開催

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/140030>
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「140030」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」と検索してください。 ※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。

主催 食品素材・添加物メーカー 商品開発・R&D部門 攻略セミナー お問い合わせNo.S140030

サステナブルな成長を促す。 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。 140030

上流工程を徹底して攻めるための3つのポイント

R&D・商品開発部門から試作相談・指定を集める仕組み

POINT 1 真の顧客の課題を狙い撃つことができる仕組みを作る

従来通りの営業・マーケティング活動

製品
カタログ
・製品仕様
・製品特徴
・会社情報

本製品は機能は〇〇で、
XXという特徴があります。

本来やるべき営業・マーケティング活動

課題解決
事例
・業界ごと
・商品ごと
・課題ごと

御社と同じ業界の〇〇
商品で、XXという課題
があり、その課題を本
商品で解決できた事例
があります。



他の会社と何が違うか
わからない...

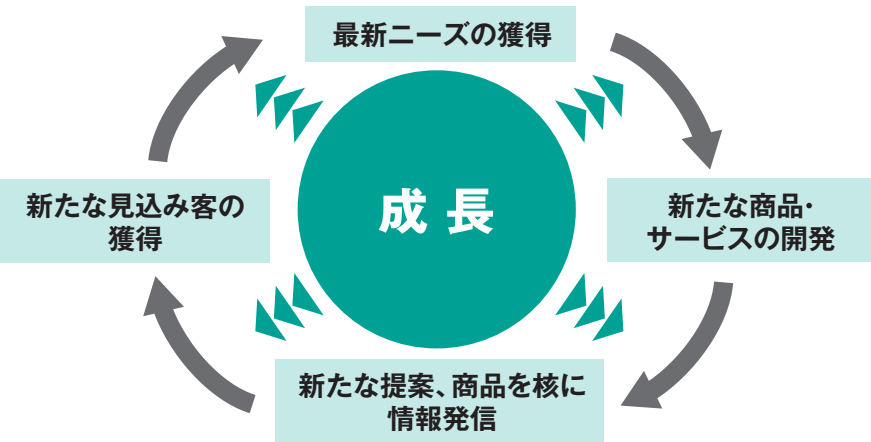


そんな解決法があったのか!
前向きに検討してみよう

最終商品ごとの 課題解決事例を基にした マーケティング・ 営業活動を行う

先進的な原料・素材メーカーでは、最終商品ごとの課題解決事例を豊富に蓄積しており、それを基に、情報発信や、マーケティング活動を行っています。これにより、購入するメリットが伝わり、興味を持ってもらいやすくなります。

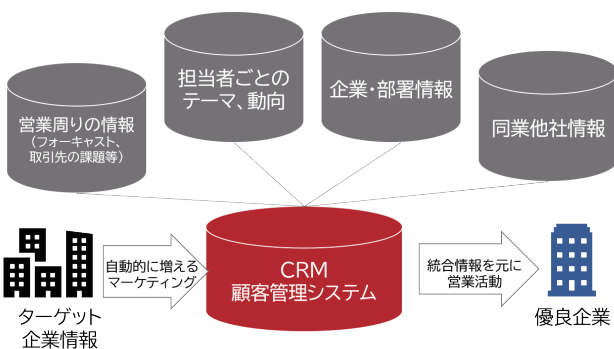
POINT 2 市場ニーズをどの会社よりも早く、正確に、大量に集める



顧客から市場ニーズを 集め続ける仕組み

「ポイント1」でご紹介した方法を基に「仕組み化」をすることで、人的営業なしで新規の開発部門から具体的な問い合わせを毎月10件以上発生させることができます。顧客から発生する相談、営業フォローから得られるニーズを収集し、商品開発のタネが継続的に発生する仕組みにつなげていきます。

POINT 3 CRM・SFAでデータドリブンな商品開発・営業展開へ



提案事例、採用事例を蓄積・共有し、 スピーディに業界内、他業界へ展開する

新商品や新たな提案・採用事例を蓄積・共有することで、業界内外への展開をスピーディに行うことが可能です。CRM (顧客カルテ) やSFA (営業支援システム) システムを活用すれば、顧客情報を一元管理し、営業担当者全員が提案内容や顧客の反応、導入効果など同じデータを共有できます。感覚ではなくデータに基づいて、顧客ニーズの深い理解や効率的な提案が可能となり、新規顧客開拓や長期的な関係構築を促進できます。

このような方にお奨めのセミナーです



既存顧客の売上が頭打ちで、
自社の売上アップに限界を感じている



過去3年間、画期的な商品が増えておらず、
新たな顧客・商品づくりに悩んでいる



営業マンの足だのみの
営業スタイルを変えたいと思っている



効率のよい新規開拓、
シェアアップの方法を知りたい

成功事例多数! 食品素材・原料メーカーでの業績アップ事例

- | | | |
|-----------|---|-----------------------|
| 成功事例
1 | 機能性を付加した新たな商品を小規模チェーン、著名個人店に投入。その後食品メーカーへ実績を基にマーケティング展開することで試作までの到達率を40%向上させた。 | 製粉メーカー
従業員40名 |
| 成功事例
2 | 商品企画者にあまり知られておらず、競争が少ない人工甘味料を中心にマーケティングを展開。食品メーカーから毎月10件の新規引合いがWEBサイトから入るようになった。 | 人工甘味料メーカー
従業員30名 |
| 成功事例
3 | これまで500種以上提供してきた自社商品のカスタム事例をベースに法人向け(食品メーカー、飲食チェーン向け)レシピ例を200種類公開。サンプル提供数は年間1.5倍、試作案件は1.3倍に増加した。 | 業務用調味料メーカー
従業員100名 |
| 成功事例
4 | OEMメーカーとしてシーズニングをメーカーに長年提供してきたが、これまでの1000種類以上の製作実績を自社商品としてカスタムしてラインナップ。大手製菓メーカー、食品メーカーとの口座開設につながった。 | シーズニングメーカー
従業員30名 |
| 成功事例
5 | 新たに開発した可食インクを製薬メーカーや食品メーカーに向けて展開。3年で年間取引1億円以上の新規取引先を獲得。 | 可食インクメーカー
従業員150名 |

セミナーで多数の事例と共に、成功のポイントをお伝えします。

