

半導体・電子部品商社 向け 地域商圈シェア獲得セミナー

講 座	内 容
第1講座	メーカー直販・代理店集約時代に業績を伸ばす電子部品商社の共通点 セミナー内容抜粋① 電子部品 半導体メーカーの販売チャネル戦略の変化と、商社に求められる新たな役割 セミナー内容抜粋② なぜ同じ環境下でも成長を続ける商社と衰退する商社に二極化するのか セミナー内容抜粋③ 「右から左の卸」を脱却し、粗利率を向上させた商社の新ビジネスモデルとは 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 神谷 要平
特別 ゲスト 講座 第2講座	東亜エレクトロニクス ハマトウカンパニーの挑戦 セミナー内容抜粋① メーカーに頼らず自社で引合を生む営業改革の全容 セミナー内容抜粋② 提案力をゼロから構築した具体的プロセスと社内の抵抗の乗り越え方 セミナー内容抜粋③ シリコンサイクルの谷間でも業績を落とさなかった「顧客資産経営」の実践 東亜エレクトロニクス株式会社 ハマトウカンパニー カンパニー長 小杉 浩隆 氏
第3講座	電子部品商社が営業を増やさず引き合いを獲得する5つのステップ セミナー内容抜粋① 少ない営業リソースでも、営業力を効率化・最大化させる、マーケティングオートメーション セミナー内容抜粋② 営業・商談で得られた顧客データを蓄積し、継続的引合を獲得する方法 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 野中 啓多
第4講座	電子部品・半導体商社の 社長に今すぐ取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 価格競争から脱却し、「自社が顧客を選ぶ」経営ヘシフトするための最初の一步 セミナー内容抜粋② 明日から実践できる、成長市場から量産品案件の受注につなげるためのアクションプラン 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 神谷 要平

開催日時

2026年 6月29日月

2026年 6月30日火

13:00～15:30 (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もございます。

受講料

一般価格

税抜15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格

税抜12,000円 (税込13,200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/141988>

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「141988」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。



オンラインセミナー

2026年 6月29日月

2026年 6月30日火

13:00～15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

メーカーの代理店集約・直販シフトが加速!
たった90日で実践できる商権喪失リスクへの備え方

半導体・電子部品商社向け 収益基盤構築

VAVE提案・設計イン・代替提案・BOM丸抱え

特定メーカーに頼らない!

自社機能を組み合わせて「指名受注」を量産する仕組みの全貌



わずか1年半で
50社以上の新規口座開拓

単なる部品供給にとどまらず、顧客の課題解決に踏み込む「提案型ビジネス」への転換を主導。営業人員を増やさずに新規開拓と利益率向上を両立させた「顧客資産経営」の実践プロセスと、生々しい現場のノウハウを余すところなく語り尽くしていただきます。

東亜エレクトロニクス株式会社 ハマトウカンパニー カンパニー長 小杉 浩隆 氏

主催

半導体・電子部品商社 向け 地域商圈シェア獲得セミナー

お問い合わせNo.S141988



サステナブル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 〒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。

141988



営業人員は増やさない
特定メーカー依存からの脱却
粗利率 3%から8%へ

脱・部品卸を目指す半導体・電子部品商社が

価格競争の回避
安定した収益基盤の構築
提案型ビジネスへの転換

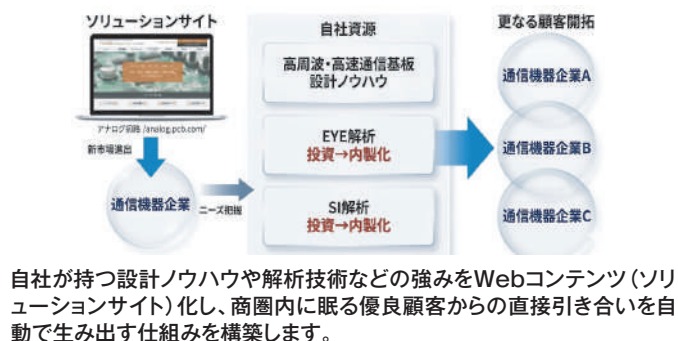
今、取り組むべき3つの営業戦略の進め方ノウハウを大公開!

環境変化に左右されない強固な事業基盤を構築する3つの施策

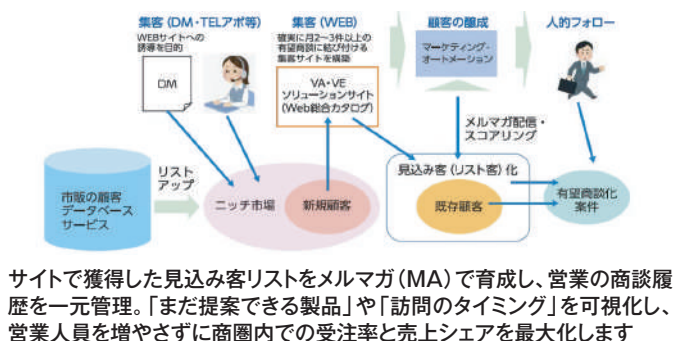
POINT 1 自社の強みを活かし、価格競争を回避



POINT 2 「新規集客」の自動化とニーズ収集



POINT 3 デジタル×アナログ融合による商談獲得とクロージング



このような皆様にお聞きいただきたいセミナーです

- ✓ 半導体メーカーによる代理店集約・直販シフトが進み、**商権を失うリスク**を感じている
- ✓ 既存商圏内のシェアをもっと伸ばせるはずだが、**具体的な打ち手がない**
- ✓ ECサイトとの価格競争に巻き込まれず、対面商社ならではの付加価値で**粗利率を守りたい**
- ✓ 新規開拓がベテラン営業の人脈頼みで、**「自社起点の集客の仕組み」**を持っていない
- ✓ 新たな引き合いの獲得がベテラン営業の人脈や**属人的な活動に依存している**
- ✓ 顧客の「別の開発案件」や「他社製品の採用状況」を**データとして把握しきれていない**

本セミナーの特別ゲスト講師



特定メーカー依存からの脱却!
営業人員を増やさず、**毎月4～5件の**
新規引き合いが途切れない「集客の仕組み」を構築!
提案型をゼロから構築した具体的プロセスを大公開!

東亜エレクトロニクス株式会社 ハマトウカンパニー
カンパニー長 小杉 浩隆 氏

成功事例多数! 商社・実装・メーカーでの業績アップ事例!

- 成功事例 1 【電子部品商社 A社】
人的リソースを増やすことなく、今ある技術を活用あしてサイトを立ち上げ、**たった1か月で新たなニーズをキャッチ**し、1社依存体質からの脱却に成功!
- 成功事例 2 【電子機器メーカー B社】
集客の仕組み化に着手し、小規模な組織体制ながら「**毎月15社の新規引き合い**」が継続的に生まれる安定基盤を確立!
- 成功事例 3 【プリント基板実装業 C社】
月50件の引き合いの中から、効率的なフォローを行い、**営業効率2倍以上**を実現したうえ、新規受注単価130%を実現