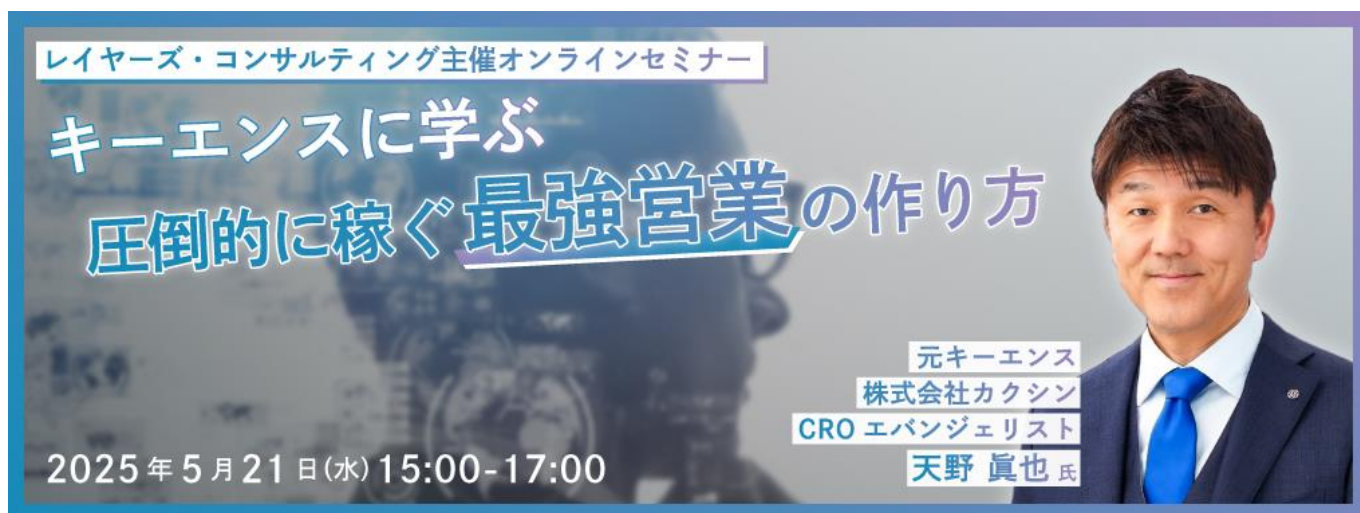


<無料オンラインセミナー> キーエンスに学ぶ 圧倒的に稼ぐ最強営業の作り方

2025年5月21日（水）開催

株式会社レイヤーズ・コンサルティング（東京都品川区、代表取締役 CEO：杉野 尚志、以下：レイヤーズ）は、オンラインセミナー『キーエンスに学ぶ 圧倒的に稼ぐ最強営業の作り方』を 2025 年 5 月 21 日（水）に開催することを発表いたします。



生産年齢人口の減少や組織における高年齢化、成長鈍化に伴う PBR 1 倍割れ問題などをきっかけとして、多くの企業における営業部門では、急速な生産性改善の必要性に迫られています。

一方で少ない人数で圧倒的な利益を稼ぎ、毎年、増収増益を続けているキーエンスのように、圧倒的な営業パフォーマンスを発揮する企業との二極化も進行しています。本セミナーでは「**キーエンスに学ぶ営業行動変革と仕組みの構築**」に焦点を当て、**劇的な生産性向上**に向けたリアル＆デジタルの実践ポイントをご提言します。

キーエンスの新卒一期生として、長年に渡ってキーエンス社のトップセールスとして活躍された**株式会社カクシン CRO エバンジェリストの天野 真也様**をお招きし、**キーエンスでの実践と成果に裏付けられた、付加価値型営業のマネジメントや考え方の要諦**をご講演いただきます。

レイヤーズ・コンサルティングからは、特に**デジタル×リアルの融合**に焦点を当て、**営業生産性を爆発的に上げていくための仕組化と、生成 AI 含むデジタル活用の実践ポイント**をご紹介します。

■オンラインセミナー概要

開催日時：2025 年 5 月 21 日（水）15：00～17：00

会場：オンライン形式

内容：

● オープニング

■レイヤーズ・コンサルティングのご紹介

■デジタルの時代にこそ求められる営業の個の力・組織の力

杉野 尚志（株式会社レイヤーズ・コンサルティング 代表取締役 CEO 公認会計士）

●基調講演

「キーエンスに学ぶ 顧客の心をつかむ最強の営業」

■キーエンス営業が実践する顧客との関係構築の3つのステップ

■キーエンスが大切にしている信頼関係構築のアプローチ

■スピードと信頼が顧客をファンに変える

天野 真也 氏（元キーエンス 株式会社カクシン CRO エバンジェリスト）

●講演Ⅱ

「～営業巧者企業が実践する～ 営業パフォーマンスを引き出すユニークな仕組み」

■性善説か？性悪説か？令和時代の営業マネジメントの設計思想

■すぐ褒める！スピード重視の KPI マネジメント

■顧客の声を積極的に取り込んだ営業品質の向上

佐藤 隆太（株式会社レイヤーズ・コンサルティング 事業戦略事業部 マーケティング戦略 BU 長）

●講演Ⅲ

「生成 AI 発展に伴う営業プロセスの超デジタル化」

■海外企業と大きく差がついてしまった生成 AI の活用

■営業プロセスにおける生成 AI の適用実践事例

■生成 AI を起点とした営業プロセスの DX 変革の実現

沼田 久輝（株式会社レイヤーズ・コンサルティング 事業戦略事業部 シニアマネージャー）

参加費：無料（事前登録制）

対象：経営トップ／CxO、経営企画、マーケティング部門、営業部門の実務責任者の方、各事業部門の部門長の方

※コンサルティング会社等、同業他社の方のお申込みはご遠慮ください

※個人、学生の方のお申込みはご遠慮ください。

主催：株式会社レイヤーズ・コンサルティング

詳細・お申込み：<https://www.layers.co.jp/seminar/s20250521/>

■登壇者について

天野 眞也 氏

元キーエンス
株式会社カクシン
CRO エバンジェリスト

1992 年、キーエンスに新卒一期生として入社。工場の自動化に関わるセンサやカメラの提案に従事し、入社 1 年目で同期の中で営業ランキング 1 位、入社 2 年目以降もランキング上位の実績をあげ、グループ責任者、営業所長を経て社長直轄の海外営業・重点顧客プロジェクトの初代リーダーに抜擢。売上数百億円から二千億円の企業へと成長するまでの期間、営業として第一線でけん引する。自身の手がける YouTube チャンネルは登録者数 9 万人を超える。



杉野 尚志

株式会社レイヤーズ・コンサルティング
代表取締役 CEO
公認会計士

アーサーアンダーセン（現：アクセンチュア）を経て、1983 年株式会社レイヤーズ・コンサルティングを設立。510 名のコンサルティングスタッフを有する日本発のコンサルティング会社の代表取締役 CEO として現在に至る。上場企業に対し、コストダウン推進及びコストマネジメントシステム開発・導入、グローバル経営管理制度構築・導入、会計システム構築、成長戦略構築、新規事業開発、業務改革、DX 推進等のコンサルティングを多数行う。



佐藤 隆太

株式会社レイヤーズ・コンサルティング
事業戦略事業部
マーケティング戦略 BU 長

精密機器メーカー、化学品メーカー、消費財メーカー、食品メーカー等の製造業や、建設・通信等の上場企業を中心に、事業戦略策定、マーケティング戦略策定、営業改革、BPR/業務改革、チャネル戦略、組織改革等のプロジェクトを責任者・リーダーとして多数経験。BPR/業務改革では、営業プロセス改革、バックオフィス集約センター化、AI 活用による効率化・高度化、サービスプロセス改革、コーポレート機能改革など、様々な機能領域での改革を経験。



沼田 久輝

株式会社レイヤーズ・コンサルティング
事業戦略事業部
シニアマネージャー

不動産、インフラ、メーカー、ヘルスケア、官公庁などの業界を中心に、事業戦略や DX 戦略の策定、新サービスの企画・開発、業務分析・改革（営業、生産、物流 etc）、システム調達・導入 PMO、サイバーセキュリティ等の領域で、責任者・リーダーとして多くのプロジェクトを推進。



レイヤーズ・コンサルティングについて URL : <https://www.layers.co.jp/>

1983年に創業した510名のコンサルタントを有する日本発の独立系コンサルティング会社です。私たちは自らが「戦う創造集団」として、オープンイノベーションの実現や社内常識の打破を通じて、お客様が激しい環境変化の中、勝ち残るためのパワーエンジンとしてご支援することを使命としております。

経営管理制度の構築・導入、会計システム再構築、人事経理業務改革、人事・タレントマネジメントシステム構築、人事制度設計、原価企画、原価管理、製品開発プロセス開発、事業戦略再構築、新規事業開発、デジタルトランスフォーメーション推進などの幅広い領域で、国内有力企業約500社に対し、約1,000プロジェクトのコンサルティングサービスを提供しております。

本件に関するお問い合わせ

株式会社レイヤーズ・コンサルティング マーケティング部 TEL : 03-5791-1189