

機械加工業 経営セミナー

講座内容&スケジュール

東京 2018年 7月6日(金) 株式会社 船井総合研究所 東京本社 開催時間 13:00~16:50 受付 12:30~

講座	内容
第1 講座 13:00 } 13:50	機械加工業を取り巻く業界動向 セミナー内容抜粋① 現在の製造業を取り巻く市況 セミナー内容抜粋② 製造業の今後の展望  株式会社船井総合研究所 ファクトリーチーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 藤原 聖悟 大手制御機器メーカーのマーケティング室、営業企画室を経て船井総合研究所へ入社。前職から現在にいたるまで工場マーケット関わることで深い業界知識を持つ。その中でもファクトリーオートメーションに関する電気機器や制御機器を専門とする。電設資材商社や制御商社、機械メーカー、盤設計・製作会社のクライアントを全国に持ち、業界に特化したマーケティング戦略や商品販売プロモーション、組織営業強化などのプロジェクトを数多くこなす。集客から受注までの一貫したビジネスモデルをゼロから構築し、大手企業攻略、新規顧客開拓による業績向上の実績は船井総合研究所でトップのコンサルタント。
第2 講座 14:00 } 16:00 	東海エリアの大手1社に大きく依存していたから、特注ゲージ製作を武器に新規開拓に成功したマーケティング戦略 セミナー内容抜粋① 売れる商品を設定し、集客を行う上でのノウハウ大公開 セミナー内容抜粋② 集客用のWEB戦略立案と制作におけるポイント セミナー内容抜粋③ 今後の展望  特別ゲスト ※ビデオ講演 株式会社伊藤精密工具製作所 代表取締役 伊藤 政憲 氏 愛知県名古屋市に本社・工場をおく伊藤精密工具製作所(従業員28名)の三代目経営者。主に自動車業界向けにゲージをはじめとする測定工具の設計・製作を行い、大手Tier1メーカーとも直接取引を行っている。現在は、国内におけるゲージのニーズを捉えるため、新規のマーケティング活動を行うことで国内における測定工具のニーズを開拓している。  株式会社船井総合研究所 ファクトリーチーム 外山 智大 加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売りの方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。
第3 講座 16:20 } 16:50	製造業バブル以降の市場で高収益化を実現し、生き抜く方法 セミナー内容抜粋① 本日の講座の振り返り セミナー内容抜粋② 新たな取り組みを即実践する為にすべきこと  株式会社船井総合研究所 グループマネージャー/エグゼクティブ経営コンサルタント 袖山 亮 住宅業界をはじめ、様々な業界のコンサルティングに従事し、現在は、太陽光発電・蓄電池事業を中心にを行っているBtoB分野のスペシャリスト。質の高いノウハウは、経営者から圧倒的な評価を得ている。その実績からスマートエネルギー研究会の主宰でもある。

今すぐ予定を開けていただき、**申込用紙をFAX**でお送りください。

お申し込み方法

FAX でのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111

(24時間対応)

担当: 時田

WEB からの申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

OPEN!

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/033066.html>



あなた会社の次の10年を創る製品+伸びる業界はコレ!

機械加工業向け

これさえ作れば

業界未経験者でも

既存設備を
×
活かし

製品ベスト30
作るべき・売れる

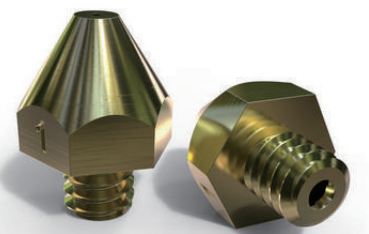
今後10年絶対に儲かる!

1%の社長だけが知っている!



ノズル? フランジ? ベース? あなたが**作るべき製品**はコレ!

加工技術の追求・カイゼンより利益率が向上するもっと大事なコト



新規顧客から
3000万円

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問い合わせ: 時田 内容に関するお問い合わせ: 外山

機械加工業 経営セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S033066

FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **033066**

いつかは終わりを迎える 製造業バブル… 今後10年で儲かる・利益を生む製品 丸わかり!! 機械加工業が今後10年、自社製品として“作るべき・売れる製品ベスト30”

自社商品をもつことで
実現できる未来とは?

メーカーとなり、
ブランド力UP

商品の明確化で
生産性UP

作る商品の画一化で
人材育成も容易!

自社製品を軸に
新規開拓が容易に!

売れる自社製品を見つけ、高収益化を実現するための 3つのポイント

ポイント 1 時流に合った製品はこれだ!
本セミナーで絶対に売れる製品を知る!

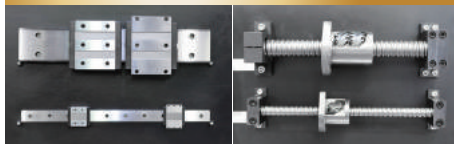
売れる製品ベスト30の中からピックアップ!

今後、盛り上がるマーケットにおいて売れる製品・部品を選定!!
自社が国内で生き残り、儲けるためには、この製品の中から自社製品をつくるべし!

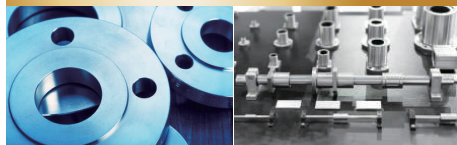
この製品が伸びる! ①



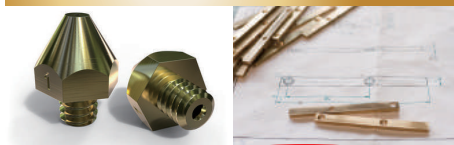
この製品が伸びる! ②



この製品が伸びる! ③



この製品が伸びる! ④



自社が作るべき・
売べき製品はこれだ!!

作れて・売れる製品は
確実に存在している!

ポイント 2 既存設備を活かしながら
成長マーケットへ参入!

今後成長が見込まれるマーケット

IoT・AI 関連市場

次世代自動車
関連市場

通販関連市場

ロボット関連市場

省力化設備
関連市場

その他

成長市場の優良顧客と取引を増やすことが、
自社の高収益化(利益率UP)につながります。

ポイント 3 新規問い合わせ 2件/年→40件/年を
実現する特注メーカー化ビジネスモデル

自社商品を持つことで実現できること!

よくある思い込み経営とは?

- ・お客様から言われたとおりに作るしかなく、単価は決まっている…
- ・超大手企業と取引する以外には儲けることは難しい…
- ・ベテラン社員がたまに新規開拓をする程度で既存顧客への依存度が下がらない…

これらを解決するのが

時流トレンドに乗った製品で特注メーカー化!
新規問い合わせ 40件/年超の製造業ビジネスモデル

必須の情報発信 媒体!

船井総研 独自提案の特注メーカー製品便覧サイト

POINT 1 自社の商品を見せ、
特注メーカーのポジションを築く!

POINT 2 特注メーカーとして、
次のニーズもつかみとり製品開発に生かす!



下請けを脱却して
メーカー化
を実現した
成功事例
連発中!!

成功事例 1 金型部品・治工具メーカーP社
営業利益率2%から3年間で15%超えに!

リーマンショック以降、利益率が低下傾向であることが営業上の大きな課題でした。また特注品の仕事が多いため、営業担当者にお客に振り回されていることも営業上の問題になっていました。しかし営業のデジタル化を進めた結果、利益率が数年間で10ポイント以上改善し、当社にとって大きな成果につながりました。

成功事例 3 食品用添加剤メーカーM社
導入後3年間で取引先数を3倍に!

当社の様なニッチ商材でどこまで成果が出るか疑問でしたが、やってみてその効果の大きさに驚きました。約500社だった取引先が3年間で1500社近くに増え、営業の動き方もガラッと変わりました。取り組んで本当に良かったです。

成功事例 2 紙袋・ポリ袋メーカーS社
業界はマイナス成長でも、売り上げプラス1億円!

Web総合カタログと聞いて「ウチには無理」と思いました。当社の商品は標準品ではないからです。ところが船井総研さんの説明をよくよく聞くと、「ウチにもできるかも」とチャレンジ。結果は大成功で、おかげさまで高収益化を実現できました。

成功事例 4 工業用銘板メーカーM社
導入後3年間で新規ほぼ0から取引年間3000万円超に!

WEBなんかで本当に成果が出るの?と最初は疑問でしたが、WEB総合カタログをつくると、導入後すぐに大手飲料メーカーの口座ができました。その後も当社がターゲットとしたい大手企業からリピート受注が獲得でき、大満足の成果です。

セミナーゲスト実績紹介

愛知県名古屋市に本社・工場をおく伊藤精密工具製作所(従業員28名)の三代目経営者。主に自動車業界向けにゲージをはじめとする測定工具の設計・製作を行い、大手Tier1メーカーとも直接取引を行っている。現在は、国内におけるゲージのニーズを捉えるため、新規のマーケティング活動を行うことで国内における測定工具のニーズを開拓している。

代表取締役

株式会社 伊藤精密工具製作所 伊藤 政憲氏



日時・会場

東京会場

2018年7月6日(金)
船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785075 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

お申込専用
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:外山

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S033066 担当 時田 宛

機械加工業 経営セミナー FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢		
会社名			代表者名				
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職			
TEL	()		E-mail	@			
FAX	()		HP	http://			
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐