

機械部品・要素・材料メーカー（セットメーカー）経営セミナー

講座	内容	講師
第1講座 13:00～14:30	超成熟業界「金型・治工具・部品」業界で取り組んだ「デジタルマーケティング」による我が社の営業組織改革！ ・高収益経営の第一歩は営業組織・営業プロセスの改革から ・PULL型営業を中心とした、成長市場・優良顧客開拓の進め方 ・懐疑的だった社内の評価が変わった、これだけの理由	プラスエンジニアリング株式会社 代表取締役社長 鈴木 重人 氏
第2講座 14:45～16:15	90日で立ち上げる「デジタルマーケティング」の進め方 ～成熟業界で競合に差をつけ、成長業態に転換する方法～ ■ 成功事例① 工業用銘板メーカーM社（従業員12名） ・新規開拓ほぼ0から年間取引3000万円超え！ ■ 成功事例② 紙袋・ポリ袋メーカーS社（従業員200名） ・業界はマイナス成長でも、売り上げプラス1億円！ ■ 成功事例③ 食品用添加剤メーカーM社（従業員60名） ・導入後3年間で取引先数が500社から1500社超に！ ■ 成功事例④ 測定機器メーカーS社（従業員150名） ・業界ガリバーと差別化に成功！市場シェア3年間で2倍に！	株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也 アシスタントコンサルタント 山崎 悠
第3講座 16:30～17:00	今の繁忙期はバブル？ 製造業の社長が2020年以降を生き残るために今すぐに取り組んでおくべきこと	株式会社船井総合研究所 物流・情報・人材ビジネス支援部 部長 上席コンサルタント 橋本 直行

講師



プラスエンジニアリング株式会社
代表取締役社長

鈴木 重人 氏

大手都市銀行の支店長を経て、同社の二代目社長に就任。創業者の「精密機械加工部品の産業インフラとなる。」との意志を踏襲。成熟業界の中で、プロ経営者として、業界の常識にとらわれず、様々な施策を展開。特に、「利益の見える化」に力を入れ、リーマンショック前との比較で付加価値率を10ポイント向上させるなど、高収益体質への改革に大きな成果を挙げている。また「脱職人」の見積り業務・納期回答業務のIT化も推進。属人の「カン・経験」に依存しない社内システムの構築を行う。さらにマーケティング活動やインバウンド・アウトバウンド営業の両立など「攻め」の経営も同時に実現している。同社は100台を超えるNC加工機を備え、金型部品・治具・各種装置部品など年間15,000種類の特注部品を製造している。



株式会社船井総合研究所
物流・環境・エネルギー支援部 部長
上席コンサルタント

橋本 直行

船井総研のB2B支援部の部長であり上席コンサルタント。マーケティング&リクルーティングの戦略・戦術の立案および具体的なサポートを得意領域としている。Webサイト、DM、パンフ、企画書などの販促・営業ツールの企画立案から、個々の担当者の交渉力アップ手法まで、顧客獲得のために必要となる様々なノウハウを提供。各種研修・講演会の講師経験も豊富。中堅・中小企業から上場クラス企業の参謀役として、全国を飛び回る。座右の銘は「志高腰低」。メールマガジン「橋本直行の「トップの視点」」は独自の論点で好評を博している。主な著書に「図解入門ビジネス 最新法人営業の基本としかがけがよくわかる本」「図解入門業界研究 最新物流業界の動向とカラクリがよくわかる本」（いずれも秀和システム）がある。



株式会社船井総合研究所
上席コンサルタント

片山 和也

工業高校・工業大学機械工学科を卒業後、大手専門商社の工作機械部門にてトップクラスの実績を上げる。船井総研入社後は一貫して生産財分野のコンサルティングに従事、成果を出し続ける。通算20年以上にわたり機械業界に携わっており、技術とマーケティングの両面を理解する超エキスパートとして、同分野では船井総研の第一人者である。「中小企業は国内で勝ち残れ！」をポリシーとして、国内製造業の空洞化に歯止めをかけるコンサルティングを展開している。主な著書に「法人営業のズバリ・ソリューション」（ダイヤモンド社）「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」（中経出版）他。経済産業省登録中小企業診断士。岡山県出身。



株式会社船井総合研究所
アシスタントコンサルタント

山崎 悠

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および実行を手がける。現在は法人向け（BtoB）事業の中でも特に部品加工業を中心にダイレクトマーケティングを活用した新規顧客開拓のための提案・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、その技術を生かした、Webサイト・メールマガジン・カタログ・技術ハンドブックなどの営業ツールによるマーケティングを得意としている。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、技術系の経営者から絶大な評価を得ている。

日時・会場

東京会場
2018年2月14日(水)
（株）船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

JRI「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場
2018年2月23日(金)
（株）船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

開催時間
13:00
↓
17:00
受付12:30～

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致します。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●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下さい。また、それ以後のお取消しの場合は、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(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
お申込頂きました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送り致します。万1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下さい。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785521 口座名義:カ)フナイツ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となっております。 ※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

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:櫻田 ●内容に関するお問合せ:片山・山崎

東京会場
2018年2月14日(水)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場
2018年2月23日(金)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

船井総研の成熟業界向け 社長「限定」セミナー

機械部品・機械要素・機械材料メーカー「社長」の皆様へ

成長市場・優良顧客

IoT・AI産業 次世代自動車分野 ロボット業界 医療食品産業

開拓戦略

このような課題を持つ経営者の方にお勧めのセミナーです！

課題1 自社は成熟業界であり、ライバルとの差別化が難しいと思っている。

課題2 お客からの特別仕様が多く振り回されている。

課題3 営業活動がマンネリ化しており、新規開拓が進んでいない。

課題4 どうも時代により遅れているように感じる。

課題5 いまだに価格競争に陥っている。

課題6 忙しい割に儲かっていない。

課題7 自社の強みが生かせていない気がする。

課題8 営業が属人になっている。

課題9 若手がいつまでたっても育たない。

課題10 目先は忙しいが、このままではまずいと感じている。

これらの課題が3つ以上「当てはまっている…」と感じた経営者の方は 中面をご覧ください!!

成熟業界でも成長市場に参入する方法を大公開!!



特別ゲスト
代表取締役社長 鈴木 重人 氏



成功事例
超成熟業界「金型・治工具・部品」業界
特注品ばかりでも付加価値率10ポイントアップ!
①リーマン・ショック前よりも利益率10ポイント向上!
②価格競争無しで成長市場への新規開拓を実施!実績ほぼ0から3000万円/年!
③過去2年間の新規開拓売上比率5%超!「守り」から「攻め」の組織に転換!

主催



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 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当: 櫻田

機械部品・要素・材料メーカー（セットメーカー）経営セミナー お問い合わせNo.S027574
TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応



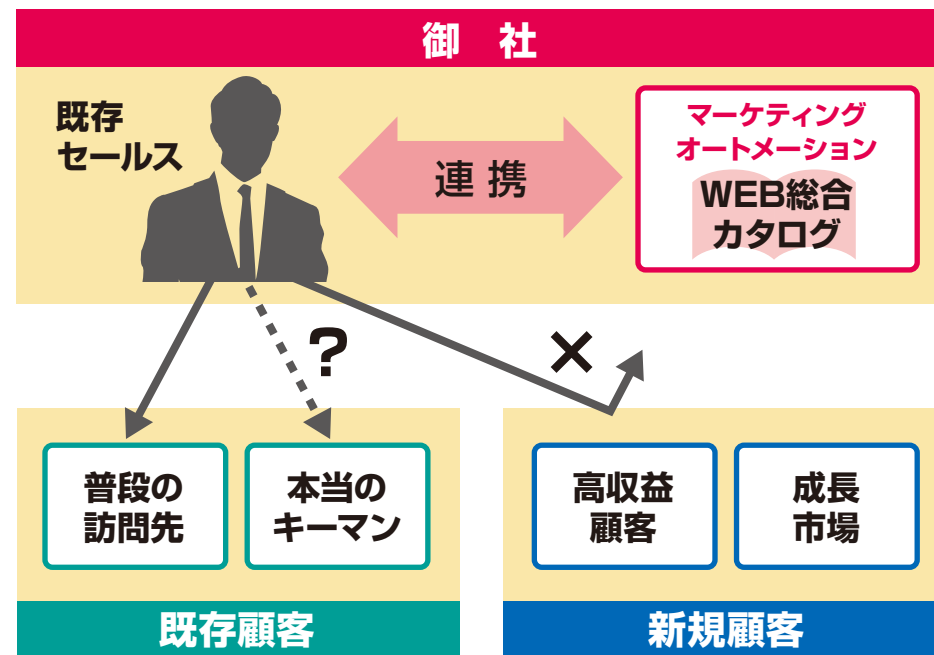
工場
向け

機械部品・機械要素・機械材料メーカーが
成長市場・優良顧客を開拓するにはデジタルマーケティングが効果的！

今、デジタルマーケティングに絶対に取り組むべき、5つの理由

理由1 デジタルマーケティングは 工場マーケットとの相性が非常に良い

デジタルマーケティングとは、Web総合カタログを中心としたマーケティング・オートメーションの仕組みづくり



既存セールスだけでは絶対に不可能な
新規開拓・深耕開拓が可能に！

理由2 商社・販売店に依存せず優良顧客・ 成長市場にアプローチできる

最終的に伝票・ルートは既存の商社・販売店を通すにしても、自ら優良顧客・成長市場へアプローチすることが必須の時代です。商社依存のメーカーは必ず衰退します。



理由3 現在「属人」となっている 営業スキルを横展開できる

Web総合カタログは単に商品を羅列するのではなく、「VA・VE提案」「アプリケーション提案」など顧客価値を訴求します。これは「やり手セールス」と呼ばれる人々が行っている営業手法であり、その手法をデジタル化することで横展開しやすくなります。

理由4 市場ニーズの収集が自動化でき、 新商品開発に展開できる

マーケティングオートメーションは、どの顧客が自社Web総合カタログの、どの商品・どの技術に関心があるか、全て解析することができる仕組みです。これにより従来の営業では困難だった市場ニーズの収集を自動化することができます。

理由5 成熟業界ほど有効！成功事例多数！！ 導入企業の声

成功事例1 工業用銘板メーカーM社
導入後3年間で新規ほぼ0から年間取引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。

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！
当社のよう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。

これら数多くの成功事例の詳細を
セミナーの中でお伝えします！

成熟商品(金型・治工具・部品)でも、価格競争無しで成長市場・優良顧客が新規開拓できる理由！



成熟業界こそ
デジタルマーケティングは
有効だと思います

プラスエンジニアリング
株式会社
代表取締役社長
鈴木 重人 氏

取り組む前の
悩み

- ① 成熟商品なので差別化が困難
・競合企業と価格以外の差別化ができない
・その結果、価格競争に陥りやすい
・提案型営業になかなかシフトできない
- ② 飛び込み中心の新規開拓
・成長市場・優良顧客をいかに攻略するのか？
・利益率を落とさない新規開拓の進め方は？
・効果的・組織的に新規開拓を進めたい

90日後
取り組み

成熟業界で
成果を
上げた秘訣

高収益経営を実現！！
新規開拓を推進しながら
利益率アップ

- ① リーマン・ショック前よりも利益率が10ポイント向上！
・「デジタルマーケティング」で高収益経営を実現！
- ② 価格競争無しで成長市場への新規開拓を実施！実績ほぼ0から3000万円/年！
・優良顧客から問い合わせを発生させるPULL型営業の仕組みづくり
- ③ 過去2年間の新規開拓売上比率5%超！「守り」から「攻め」の組織に転換！
・環境が変われば組織も変わる、マーケティングは営業組織を変える

日時・会場

東京会場

2018年2月14日(水)
㈱船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

大阪会場

2018年2月23日(金)
㈱船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

開催時間
13:00
▼
17:00
受付12:30～

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致します。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいませようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、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下さい。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
お申込頂きました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送り致します。 万一日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下さい。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785521 口座名義:カ)フナイツ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となっております。 ※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

Funai Soken 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:櫻田 ●内容に関するお問合せ:片山・山崎

※受講票の発送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. S027574 担当 櫻田 宛

機械部品・要素・材料メーカー(セットメーカー)経営セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2018年 2月14日(水)		☐ 【大阪会場】 2018年 2月23日(金)				
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	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	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人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなた様は現在、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)

※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** ☐

検

事務処理用コード