

工業用材料・素材メーカー（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「樹脂加工・工業用銘板」業界で取り組んだ「営業のデジタル化」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 ・社員を増やさずに営業改革ができる、これだけの理由	株式会社メイコー 代表取締役 山田 誠司 氏
第2講座 14:45~16:15	90日で立ち上げる「営業のデジタル化」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 金型部品・治具メーカーP社（従業員100名） ・営業利益率2%から営業利益率15%に高収益化！ ■ 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 エグゼクティブ経営コンサルタント 袖山 亮

講師

 <p>株式会社メイコー 代表取締役 山田 誠司 氏</p> <p>昭和44年に創業した同社の二代目経営者。リーマン・ショックの時に売上が1/3以下に落ち込む経営危機を克服。特定顧客に依存しない経営体制づくりの必要性を痛感。さらに価格競争に依存しないビジネスモデルづくりの立上げを決意する。その後「工業用銘板通販.COM」を立上げ、Webで低単価商品を受注した客先のうち、有望顧客に対して人的営業を仕掛けたビジネスモデルを確立。リーマン・ショック前は地元静岡を中心とする取引先数社であったが、現在は日本全国に2500社の顧客を有する。同社は工業用銘板メーカーであると同時に、工作機械・自動車産業の生産装置に使われるプラスチック部品、また医療・化粧品・食品業界における各製造過程における装置において、高品位かつ精密な樹脂製の部品を製作する。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 エグゼクティブ 経営コンサルタント 袖山 亮</p> <p>成長マーケットにおける新規ビジネス立上げのスペシャリスト。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。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也</p> <p>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り！」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「法人営業のスバリ・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。</p>	 <p>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</p> <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。</p>
---	---	---	---

日時・会場 大阪会場 2018年 3月6日(火) 株式会社船井総合研究所 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」 ◎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 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785664 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 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

大阪会場 2018年 3月6日(火) 株式会社船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋)	東京会場 2018年 3月9日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)
--	--

船井総研の成熟業界向け **社長「限定」セミナー**

工業用材料・素材・工業用消耗品メーカー「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6 忙しい割に儲かっていない。 |
| 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7 自社の強みが生かせていない気がする。 |
| 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8 営業が属人になっている。 |
| 課題4 どうも時代に乗遅れているように感じる。 | 課題9 若手がいつまでたっても育たない。 |
| 課題5 いまだに価格競争に陥っている。 | 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!!

 <p>特別ゲスト 株式会社メイコー 代表取締役 山田 誠司 氏</p>	成功事例 超成熟業界「樹脂加工・工業用銘板」業界 なんと、取引先数社から7年間で取引先2500社に!
重量式充填機 K10-259 2011.06 (株)メイコー MODEL MACHINER WFL SITE MEKO MAK SHIZU JET FILTER CONTROL PANEL 10V (DC) 100mA 10V (DC) 100mA 10V (DC) 100mA 10V (DC) 100mA 10V (DC) 100mA	① 営業マン0人なのに、毎月30~50件の新規開拓を実現! ② さらに年20~30件の大手優良顧客からの新規引合を獲得! ③ 付加価値率8ポイントアップ!営業のデジタル化による高収益化を実現!

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 担当: 櫻田	工業用材料・素材メーカー（セットメーカー）経営セミナー TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応 お問い合わせNo.S028471
---	--

**成熟マーケット
ほど有効!**

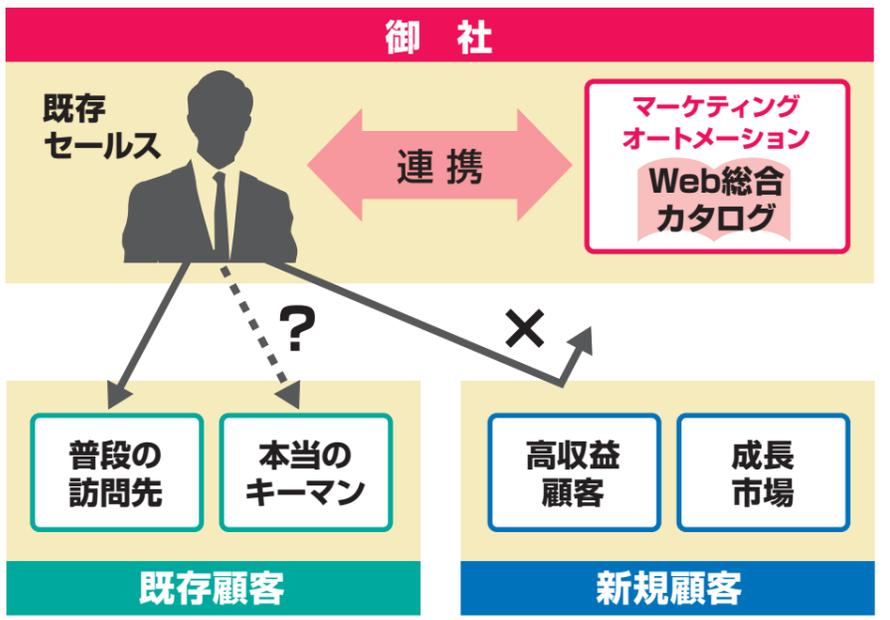
**工場
向け**

**工業用材料・素材・工業用消耗品メーカーが
成長市場・優良顧客を開拓するには営業のデジタル化が効果的!**

今、営業のデジタル化に、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
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 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。また特注品の仕事为主体であるため、営業担当者が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「うちには無理」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、「うちにもできるかも」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。取り組んで本当によかったです。

**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(樹脂加工・工業用銘板)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
営業のデジタル化は
有効だと思います

特別
ゲスト

- 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
上げた秘訣
成熟業界で
成果を**

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 営業マン0人なのに、毎月30~50件の新規開拓を実現!
・取引先数社から、7年間でなんと取引先2500社に!
- ② さらに年20~30件の大手優良顧客からの新規引合を獲得!
・大手優良顧客・成長市場から仕事が獲れる仕組みづくり!
- ③ 付加価値率8ポイントアップ! 営業のデジタル化による高収益化を実現!
・中小企業の業績は、取引先で決まる!



日時・会場

大阪会場
 2018年 **3月6日(火)**
 株式会社 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～

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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させていただきます。
- 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.5785664 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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
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. **S028471** 担当 **櫻田 宛**

工業用材料・素材メーカー(セットメーカー)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	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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今現在、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

会社に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たいときは、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**

事務処理用QRコード