

普通の町工場が120日でメーカーになる方法を大公開!! 好況の今だからできる、次の打ち手を
船井総合研究所が緊急提言!

機械加工業経営戦略セミナー

大阪 2019年1月29日(火) (株)船井総合研究所 大阪本社

講座内容&スケジュール

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:15	受託 + 自社商品で最強のビジネスモデルをつくれ! セミナー内容抜粋① 本業(受託)とシナジーのある自社商品を開発するポイント セミナー内容抜粋② 一般消費者向け(BtoC)ではなく、BtoBメーカーを目指せ! 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也
第2講座 13:15 ~ 14:15	営業利益率3%から15%に飛躍! 下請け100%からメーカーに至る我が社の取組み セミナー内容抜粋① 1日20件の営業から学んだ顧客ニーズを自社商品に結び付ける方法 セミナー内容抜粋② 自社商品を開発したら、こんなに残業が減り、利益が増えた!! セミナー内容抜粋③ どんな町工場でも自社商品を開発してメーカーになれる!そのポイントを伝授! 株式会社 群協製作所 代表取締役 遠山 昇氏 <small>※大阪会場につきましては、ビデオ動画による講演になりますので、あらかじめご了承ください。</small> 群馬県高崎市に本社・工場をおく群協製作所(従業員48名)の二代目経営者。当初は大手企業の100%下請けであり、突如取引を切られてピンチに陥る等の経験からメーカーとなることを決意。1日20件にも及ぶ訪問営業の経験等から独自の町工場がメーカーになるための方法をルーブル化。そのルーブルにのっとり数多くの自社商品を開発すると同時に、2~3%だった営業利益率が15%に。日経トップリーダー等でも複数回取り上げらる。業界でも注目の経営者である。
第3講座 14:30 ~ 15:45	普通の町工場が120日でメーカーになる方法 セミナー内容抜粋① まずは自社の真の強み(=潜在価値)を把握することが最初のステップ セミナー内容抜粋② 自社の強みを市場に訴求し、デジタルに市場ニーズを集めるビジネスモデル セミナー内容抜粋③ 今の人員体制で新たな採用無く、メーカーになるためのビジネスモデル 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也 ファクトリービジネス研究会 機械工具商社経営部会を主宰。大手専門商社を経て船井総合研究所に入社。15年以上にわたり地域密着型機械工具商社(販売店)の業績アップコンサルティングを手掛ける。従業員10名前後の販売店から、従業員100名を超える地域一番店クラスの商社まで、そのクライアントは幅広い。成熟期の同業界の中で年商を2~3倍に成長させるコンサルティングなど、成功事例も多数。主な著書に「生産財営業の法則100(同文館出版)」「営業マネジャーの教科書(ダイヤモンド社)」「法人営業のズバリ・ソリューション(ダイヤモンド社)」等がある。著書多数。岡山県出身。 株式会社船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 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掛ける。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。
第4講座 16:00 ~ 16:30	機械加工業 社長が明日からすぐに取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 採用・残業対策・収益性・全ての解決策はメーカー化に有り! セミナー内容抜粋② 本日の講座を必ず自社に落とし込むための具体的方法 株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 片山 和也

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上、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からのお申し込み
 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。
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/039575.html>



好況の今だからできる次の打ち手を
船井総合研究所が緊急提言!!
 「うちの会社がメーカーなんて無理...」と思った
経営者の皆様は、ぜひ中面をご覧ください!!

成功事例 続出!! 普通の町工場が**120日**で
メーカーになる方法を大公開!!

セミナー日程

大阪会場 **2019年1月29日(火)** (株)船井総合研究所 大阪本社

主催 **明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken** TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
 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] 申込みに関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 片山

普通の**機械加工業**が**メーカー**になつて
営業利益率を**10ポイント以上**高める**方法**

機械加工業向け
成功事例
続出!!

普通の町工場が120日でメーカーになる方法を大公開!!

こんな方に
オススメ
します!!

仕事は忙しいけども、
思ったほど利益が残らない。

今月も残業80時間
超えか…

社長、もう、
限界です…

大きな設備投資をせず、
抜本的に利益率を
高めたい。

見せ方1つで
メーカーに
なれるんだな!

生産性や効率を落とさず、
新規開拓を進めたい。

ウチの得意な
仕事だから
新規でも効率が
良いですね!

ヨシ
ヨシ

社内・社員のモチベーションを
もっと高めたい。

ウチは単なる
下請け企業では
ないぞー!!

普通の機械加工業がメーカーになって利益率を高める為の3つのポイント

ポイント1 BtoBメーカーを目指す!!

町工場がメーカー、というイメージがインテリアや雑貨など、BtoC商材(一般消費者向け商材)がイメージされます。それよりも、リピート受注が見込め、単価の高いBtoB商材(法人向け商材)の方が成功率は飛躍的に高くなります。



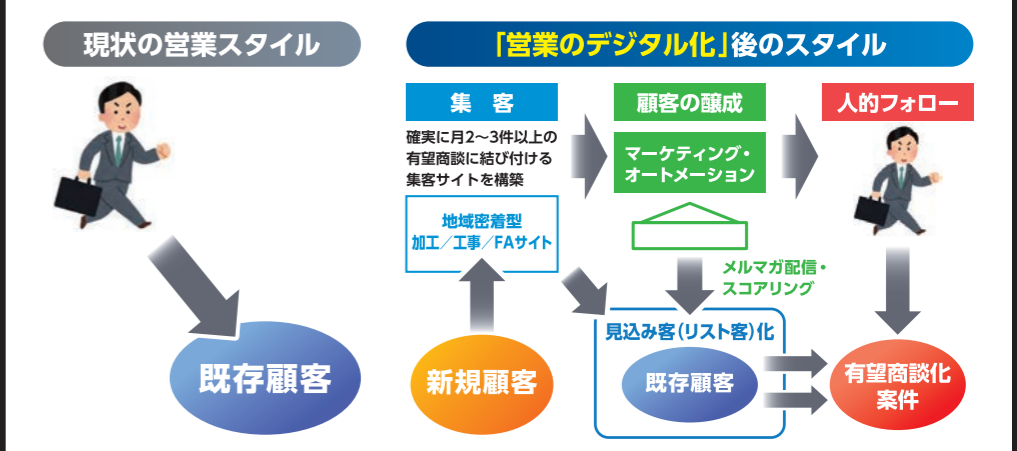
ポイント2 まずはリスクの無い特注メーカーになる!!

不要な在庫は一切持たず、自社の現在の強みを100%活かせる、「特注メーカー」になることを、まずは目指します。単なる下請けから、「特注メーカー」になることで受注率・利益率を劇的に向上させる成功事例が続出しています。

- <特注メーカーの成功事例>
- 特注真空フランジ
 - 特注真空ネジ
 - 特注高圧継手
 - 特注ホッパー
 - 特注シム
 - 特注ブラケット
 - 特注タンク
 - 特注工業用銘板
 - 特注シャフト
 - 特注架台
 - 特注ノズル
 - その他 多数

ポイント3 人を増やさず利益を増やす仕組みをつくる!!

新たな営業人員等は一切増やしません。「営業のデジタル化」により、人を増やさず利益を増やす仕組みをつくります。営業利益率3%前後だった会社が、15%前後まで収益性を改善した事例もあります。



下請け100%だった弊社がメーカーになって大躍進できた理由



大企業の下請け100%だった時の悩み

① 忙しいのに、利益が残らない…
儲からない効率の悪い仕事や、短納期の仕事も受けざるを得ず、とても非効率な状態だった。

② 社員のモチベーションが上がらない…
あまりに忙しく残業が続き、社員が疲弊して仕事はあるのに社員のモチベーションは低かった。

取組み後
わずか
数年で

メーカーになって飛躍的に高収益化した秘訣

① 自社の真の強みを見極めて伸ばす!!
自社の得意な仕事が増え、現場の効率が上がった。

② 残業は0に!!
メーカーなので見込み生産ができるようになった。

③ 社員のモチベーションが劇的に上がった!!

群馬県高崎市の
従業員48名の
普通の下請け町工場が
実現した
高収益メーカーへの道!

日時・会場

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、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、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願います。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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。 ●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。
お振込いただいたにも関わらず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.5785443 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**
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:片山

※年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。1月8日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

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。

お問合せNo. **S039575** 担当 **時田 苑**

機械加工業経営戦略セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に をお付けください。 【東京会場】 2019年1月24日(木) 【大阪会場】 2019年1月29日(火)

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	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
	1	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
	3	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	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	5	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に入れている方は、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】

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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】
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



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**