

切削加工業 経営セミナー

講座内容&スケジュール

大阪 2019年4月19日(金) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 東京 2019年4月23日(火) 株式会社船井総合研究所 東京本社

開催時間

13:00~16:30
受付 12:30~

講座	内容
第1講座	切削加工業を取り巻く業界動向 セミナー内容抜粋 現在の切削加工業を取りまく市況と今後の展望 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント 中小企業診断士 高野 雄輔 受託型製造業特化の経営コンサルタント。機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。また、ファクトリービジネス研究会 機械加工業/メーカー受託型製造業 経営部会の主催者でもある。
第2講座 特別 ゲスト 講演	株式会社阿智精機の事業戦略 ~利益率を20%以上アップさせる秘訣~ セミナー内容抜粋① どうやって当社は切削加工から装置設計・製作メーカーになり、高収益経営を実現できたのか セミナー内容抜粋② ロボット・自動化の時代でも“勝ち抜く”ために取組んでいること 特別ゲスト ※ビデオ出演となります。 株式会社阿智精機 代表取締役 熊谷 雄一 氏 株式会社阿智精機は、長野県阿智村に本社・工場を置く、マシニング加工を軸とする切削加工業。20代で社長を引き継いでからは、切削に加えて組立・装置設計/製作事業に取り組む。同時に、自社が得意な機械加工品を軸とした積極的なVE提案を行うことで、自動車業界からの依存脱却・顧客/業界分散に成功。さらに社員が“自発的に”育つ仕組みを構築することで、売上アップと高収益経営を実現している、いま注目の若手経営者である。
第3講座	勝つ会社・負ける会社の明暗を分ける、切削加工業のための戦略構築法 セミナー内容抜粋① あなたの会社の未来を創る「絶対に儲かる製品ベスト10」大公開 セミナー内容抜粋② 営業利益率25%超の切削加工業を作るための5つのポイント 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント 中小企業診断士 高野 雄輔
第4講座	市場が縮小する中、高収益化を実現し、生き抜く方法 セミナー内容抜粋① 2019年以降の時流と、切削加工業が取るべき対策 セミナー内容抜粋② 切削加工業の社長が明日から取組んで欲しいこと 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 部長 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。

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ページからも見いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/039820>

特集

① 営業利益率25%超の切削加工業だけが知っている
自社の次の10年を創る『製品・技術戦略』

特集

② 加工技術の追求が
利益率UPに繋がらないワケ

切削加工業

経営者限定

経営戦略セミナー

大阪会場 2019年4月19日(金)

東京会場 2019年4月23日(火)

営業利益率25%超を実現する 作るべき製品ベスト10

高精度化 IoT 生産性向上 キズレス 装置設計 自動見積ソフト

価値訴求 働き方改革

多能工化 インダストリー4.0 マーケティングオートメーション

装置組立 5軸加工 RPA 微細溶接 外国人労働者 人手不足

研・研削 設備稼働率 切削 機能訴求

生産管理 顧客代行 VA・VE

デジタルマーケティング

SFA 脱職人 ロボット 工程集約 ペーパーレス化 新卒採用

自動化 AI レーザー溶接 スマートファクトリー

原価管理 見える化

マシンラーニング

チタン加工 長尺加工

工作機械出荷高もとうとう前年割れ。続いた製造業バブルも下降局面に突入… **本格的な不況突入前の今が最後のチャンス**
切削加工業が今後10年、利益を出し続けるための戦略はこれだ!

このビジネスモデルで
実現できる未来とは?

切削加工品によるメーカー化で
(特定加工品に特化することで)
生産性・利益率UP

受注・加工する製品の画一化で
社員の早期戦力化を実現

脱職人・作業も画一化し
**慢性的な
人手不足を解消**

デジタルマーケティングで
新規に有望顧客を開拓

営業利益率25%超の切削加工業になるための3つのポイント

ポイント1 これからも儲かる製品はこれだ!
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10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



**作れて・売れる製品は
確実に存在している!**

自社で作るべき・
売べき製品はこれだ!!



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 未取引先から見積**40件/年**獲得で
新規売上1億円/年のビジネスモデル

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らない…

これらを解決するのが

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 自社が得意な商品に特化し魅せることで
特注メーカーのポジションを築く!

POINT 2 その分野でのNo.1になれば
ニーズも掴め、次の戦略構築に活かせる!

**時流トレンドに乗った製品に特化すれば
新規売上1億円/年も可能!**



生産財業界
でも
**成功事例
が続出!!**

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。

特別ゲスト講師のご紹介

※ビデオ出演となります。

株式会社阿智精機は、長野県阿智村に本社・工場を置く、マシニング加工を軸とする切削加工業。20代で社長を引き継いでからは、切削に加えて組立・装置設計/製作事業に取り組む。同時に、自社が得意な機械加工品を軸とした積極的なVE提案を行うことで、自動車業界からの依存脱却・顧客/業界分散に成功。さらに社員が“自発的に”育つ仕組みを構築することで、売上アップと高収益経営を実現している、いま注目の若手経営者である。

株式会社阿智精機 代表取締役 **熊谷 雄一** 氏



日時・会場

大阪会場

2019年4月19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

東京会場

2019年4月23日(火)

（株）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

開催時間

13:00

▼

16:30

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く場合がございます。 ●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、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.5785845 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

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

お申込専用 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:高野

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. S039820 担当 時田 宛

切削加工業 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。		☐ 【大阪会場】 2019年 4月19日(金)		☐ 【東京会場】 2019年 4月23日(火)				
フリガナ		業 種		フリガナ				
会社名				代表者名				
会社住所	〒			フリガナ				
				ご連絡担当者				
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人だと思います。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(TEL06-6232-4666)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)



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** ☐

検