

なぜあの会社は人材難でも
業績が劇的に伸びたのか？

機械加工業 社長の仕事 儲かる工場をつくる方法

機械加工業経営セミナー

講座内容&スケジュール

東京会場 2019年7月5日(金) (株)船井総合研究所 五反田オフィス
大阪会場 2019年7月11日(木) (株)船井総合研究所 大阪本社

講座	内容
第1講座 13:00 } 13:20	いよいよ景気後退か？ 今後の業界の見通しと時流について セミナー内容抜粋① 二極化する機械加工業！ 今、勢いのある会社の共通点 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 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あげる。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。ファクトリービジネス研究会 生産財メーカー経営分科会を主催。主な著書に「技術のある会社がなぜ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。
第2講座 13:20 } 14:15	毎年2割売上を伸ばす、超人材難でも儲かる工場をつくる方法 セミナー内容抜粋① なぜ凄い技術よりも普通の技術の方が儲かるのか セミナー内容抜粋② なぜ職人よりも素人の方が儲かるのか セミナー内容抜粋③ 当社が売上4.7億から13.7億になり、さらに30億を目指す理由とは？ 大野精工株式会社 代表取締役 大野 孝久 氏 ※ビデオ動画によるご講演となります。 1965年、福岡県出身。1984年、山口県立下関中央工業高等学校卒業後、日本電装株式会社(現・株式会社デンソー)へ入社。学生時代に打ち込んできたハンドボールを入社後も継続。工機部社員として現場の第一線で活躍する一方、社内チームの一員として数多くの試合で勝利に貢献。1988年、工機部海外派遣要員として、各機械加工・専用機組み付け・電気などの基本を学ぶ。1993年に退職後、製造会社の営業職を経験し、1999年に大野精工を創業。職人的な経験と勘に頼ったものづくりでなく、指導者を立てない独自の人材教育システムを構築して以来、ほぼ毎年売上高20%以上アップを達成。さらに、人材育成のノウハウを応用し、製造業以外に農業や飲食業、介護事業など幅広い事業を展開する。
第3講座 14:30 } 15:45	機械加工業の為の、人を増やさず利益を増やすビジネスモデルの作り方 セミナー内容抜粋① マシニング、旋削、研削、工程別強みの見つけ方・伸ばし方 セミナー内容抜粋② 取組み4年で営業利益率3% ⇒ 15%超を実現したH社の事例 セミナー内容抜粋③ 取組み3年で特定顧客依存7割 ⇒ 3割を実現したJ社の事例 他 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 中小企業診断士。同志社大学を卒業後、大手重工メーカー・半導体メーカーの営業部門にてトップクラスの実績を上げる。営業マンとして働く中で「より人と企業に役立てる仕事したい」と一念発起。船井総研入社後は、一貫して受託型製造業のマーケティング・営業のコンサルティングに従事。特に機械加工業・板金加工業・樹脂加工業などの部品加工業に対する業績UPコンサルティングを得意としており、同分野のスペシャリストである。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」をモットーに、「社会性」「教育性」「収益性」を兼ねた企業づくりに日々全国を奔走している。 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。
第4講座 16:00 } 16:30	本日のまとめ：機械加工業 社長に今すぐ取組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 機械加工業の最大のリスク！特定顧客依存から脱却するポイントとは？ セミナー内容抜粋② これからずっと機械加工業が国内で生き残るために必要なこと 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 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ページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/039852>



昨対▲20%の急激な景気減速／その対策方法とは！

機械加工業向け

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken



特別特典

ご参加者全員に
大野社長の著書を
プレゼント！

東京会場 2019年7月5日(金)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場 2019年7月11日(木)
(株)船井総合研究所 大阪本社

99%の同業者が実践できていない 儲かる工場のつくり方 社長の仕事

「伸びる続ける企業」×「伸び悩む企業」は
何が違うのか？



大野精工株式会社 代表取締役 **大野 孝久 氏**

毎年2割ずつ売上を伸ばしている
社長が教える「儲け方」

■創業20年で ▷ 従業員100名越え

■ここ6年で 売上4.7億 ▷ 売上13.7億

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

機械加工業経営セミナー

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. S039852

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。)→ **039852**

マシニング

旋削

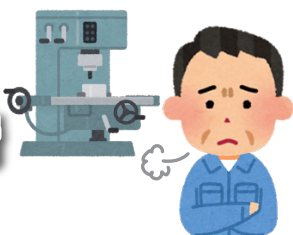
研削

特殊加工

他

多品種少量
機械加工業の
ための人を増やさず利益を増やす
ビジネスモデル！なぜ、下請け型・
多品種少量でも
あの
機械加工業はわずか6年間で
売上を3倍に伸ばしたのか？売上
4.7億円売上
13.7億円こんな悩みも▶▶▶
本ビジネスモデルで
解決できます！

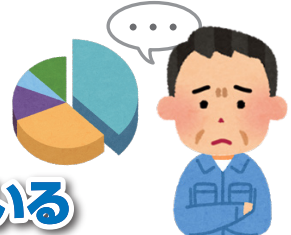
悩み1

自社には
特別な技術
が無い

悩み2

忙しい割に
儲かって
いない

悩み3

特定顧客・
特定業界
に依存している

悩み4

自社の本当の
伸ばすべき強みが
わからない

「景気減速」でも、機械加工業が「儲かる工場」をつくる為の3つのポイント

ポイント

1 全てをKPIとして数値化する

受託型製造業が最も重視すべき指標は人時生産性！

人時生産性＝粗利額÷総労働時間

御社の人時生産性は“いくら”ですか？

機械加工業における人時生産性のガイドライン

- 3000～4000円未満 赤字あるいはカツカツ
- 4000～5000円 営業利益率3～5%
- 6000～7000円以上 営業利益率10%！

特に受注生産・多品種少量型の機械加工業の場合、押さえるべき数字（＝KPI）を押さえないと利益を出すことがおぼつきません。本セミナーでは機械加工業の社長が押さえるべき数字のポイントをお伝えします。

ポイント

2 自社の真の強みを明確化する

機械加工業の社長が陥りやすい落とし穴！
「凄い技術」は実は市場ニーズが少ないという真実。

凄い技術へのニーズ



ニーズ小

普通の技術へのニーズ



ニーズ大

本当の自社の強み！

例えばミクロン台前半の超高精度など、「凄い技術」は一見格好が良いが、実は市場ニーズが少なく儲けにくいという現実もあります。それより市場ニーズの大きな「普通の技術」の中で自社の強みを見つける方がはるかに大切です。本セミナーではその手法をお伝えします。

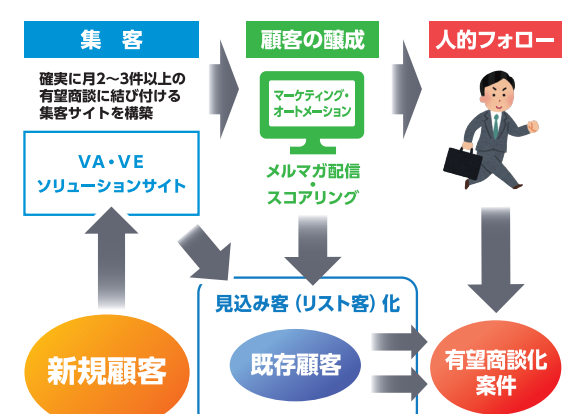
ポイント

3 営業の属人を排してデジタル化する

現状の営業スタイル



「営業のデジタル化」後のスタイル



受託型製造業の業績は、ズバリ、客先で決まります。伸びているお客と付き合えば業績は伸びますし、そうでなければどんなに努力しても業績は伸びません。だからこそ、伸びているお客を見つけるための「営業のデジタル化」が求められるのです。

大野精工株式会社
代表取締役 大野 孝久氏創業20年で国内従業員100名超！
毎年2割業績を伸ばしている
社長が教える「儲かる工場」の作り方！

- ① 6年間で売上4.7億⇒13.7億、さらに30億を目指す！
- ② 「職人」よりも「素人」の方が儲かる理由とは？
- ③ 「凄い技術」より「普通の技術」の方が儲かる理由とは？

※ビデオ動画でのご講演となりますので、ご了承の程お願い申し上げます。

セミナー
ご参加者全員に
大野社長の著書を
プレゼント！

超人材難でも

儲かる
工場の
組織づくり大野 孝久
中小工場
経営者
必読！
次世代組織づくりの秘訣とは

機械加工業界での成功事例多数！

成功事例1 機械加工業P社（従業員110名）

リーマン・ショック後、粗利率17ポイントアップ！

リーマン・ショック以降、粗利率が低下したことが大きな課題でした。それまでは取れる仕事は何でも受けていましたがそれを見直し、自社が得意な多工程の仕事が増えるようなマーケティングを実施。自社も驚くほどの成果につながりました。

成功事例3 機械加工業G社（従業員45名）

2～3%だった営業利益率が10%超えに大きく向上！

特定顧客依存だった時は低収益体質でした。このままでは未来が無いと考え、自社の強みを活かしてB to B用途の自社商品を企画・開発。現在はこの自社商品が売上の中心となっており、生産性・収益性ともに劇的に向上しました。

成功事例2 機械加工業J社（従業員25名）

残業時間は1/3、粗利率は10ポイントアップ！

マーケティングに取組み、自社の強みに合った仕事が増える取組みをしたところ、生産性が劇的に上がりました。月次1,200時間あった残業時間が400時間くらいに減りました。粗利率も大幅に向上し、高収益体質の会社になりました。

成功事例4 機械加工業H社（従業員20名）

営業利益率3%から15%に業績アップ！

当社は職人主体の汎用機が収益の中心でしたが、リーマン・ショック後、汎用機のチャージが大きく下がってしまいました。そこで思い切ってNC化、複合機化を推進、それに合った仕事をマーケティングで集められた為、大きな成果につながりました。

➡ この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします！

日時・会場

東京会場

2019年 7月 5日(金)
(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

JR
「五反田駅」
西口より
徒歩15分

大阪会場

2019年 7月 11日(木)
(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
▼
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.5785830 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:片山

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. S039852	担当	時田 宛
-----------------	----	------

機械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。		☐ 【東京会場】 2019年7月5日(金)		☐ 【大阪会場】 2019年7月11日(木)			
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						
	3	フリガナ		役 職		年 齢	
	4						
5	フリガナ		役 職		年 齢		
6							

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(TEL06-6204-4666)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)

※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** ☐



お申込みはこちらから