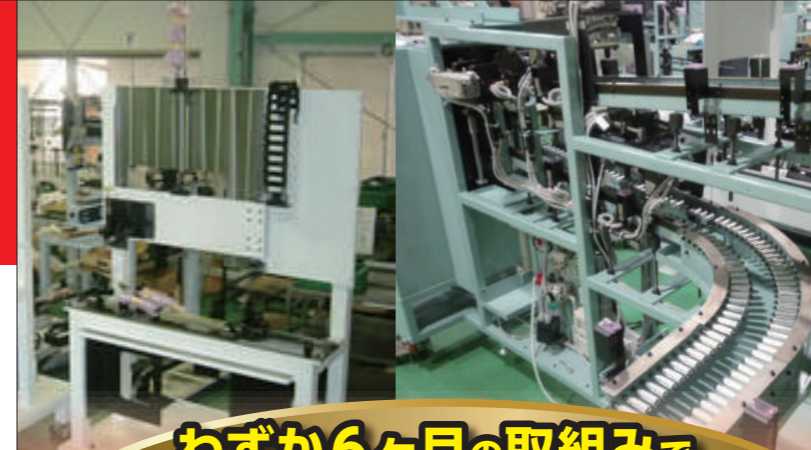


船井総合研究所が
一品受注型受託製造業の
社長に緊急提言!!

自動機・省力化機械メーカーが 一品一様の受注生産でも 利益率を2倍にする方法



わずか6ヶ月の取組みで
人を増やさず利益を増やす方法を
大公開!!

このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

- 1 今は忙しいが、来るべき大不況への手を打っておきたい方。
- 2 設計者の負担や残業を、何とかして減らしたいと強く考えている方。
- 3 自社の強みを伸ばし、一品一様の受注生産でも自社の利益率を高めたいと、お考えの方。
- 4 価格競争に陥らず、価格主導権を握る経営をしたいとお考えの方。
- 5 自動機・省力化機械メーカーとして国内で生き残るポイントを知りたい方。

セミナー日程

東京会場 2019年5月30日(木)
(株)船井総合研究所 東京本社(丸の内)

大阪会場 2019年6月20日(木)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

先行き不透明な今、省力化設備メーカー経営の鉄則 ▶ 詳しくは中面をご覧ください!!

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 FAX.0120-964-111 24時間対応
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

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。) → 039853

設計工数を劇的に削減して、 利益率を2倍にする方法

一品一様の受注生産でも、
わずか6ヶ月の取組みで
実現!

自動機・省力化機械メーカー経営セミナー

講座内容&スケジュール 東京 2019年5月30日(木) (株)船井総合研究所 東京本社(丸の内) 大阪 2019年6月20日(木) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

講座	内容
第1講座 13:00 13:20	現在の繁忙はいつまで続く? 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 二極化する自動機・省力機械メーカー! 今、勢いのある会社の共通点 セミナー内容抜粋② 設計者を疲弊させることなく、儲かる経営にシフトするポイント 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
第2講座 13:20 14:15	デジタルマーケティングで高収益を実現した、我が社の取組み セミナー内容抜粋① 普通の技術、普通の設計ノウハウで大手優良顧客から引合いが相次ぐ理由とは? セミナー内容抜粋② 設計工数を劇的に削減しながら、利益率2倍になった理由とは? セミナー内容抜粋③ 特別な技術よりも、大切なことは自社の真の強みの把握から! 株式会社トライテクス 代表取締役 桑山 裕章 氏 ※ビデオでの出演となりますので、あらかじめご了承ください。 株式会社トライテクス(社員19名)は愛知県半田市に本社・工場を置き、自動機・省力化機械の設計・製作を手掛けている。主に自動車の専用ラインで使用する、搬送装置の設計・製作を行っている。そんな同社の悩みは特定顧客に依存しており、収益性や安定性の面で経営に大きな不安を抱えていた、ということでした。そこで一念発起して2018年からデジタルマーケティングに取組む。自社の強みを前面に訴求することで毎月5~7社の新規案件を獲得。一連の取組みで大手優良顧客3社の口座獲得に成功している。社員の半分が20~30代前半という若い会社であり、今注目のセットメーカーである。
第3講座 14:30 15:45	一品受注型製造業の為の、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 限られた設計能力で、最大限の収益を上げるビジネスモデルとは? セミナー内容抜粋② 社員数そのまま、取組み3年で売上高150%超になったT社の事例 セミナー内容抜粋③ 取組み3年で営業利益率3%から営業利益率10%超になったM社の事例 他 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。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けられない本当の理由」(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 ものづくり・エネルギー支援部 マーケティングコンサルタント 外山 智大 加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。
第4講座 16:00 16:30	本日のまとめ:自動機・省力化機械メーカー社長に今すぐ取組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 省力機械メーカー最大のリスク! 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 これからずっと自動機・省力化機械メーカーが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ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/039853>



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 FAX.0120-964-111 24時間対応
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

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。) → 039853

自動機メーカー

省力化機械メーカー

FA会社

他

なぜ、あの自動機・省力化機械メーカーは

わずか6ヶ月の取組みで 利益率を2倍に伸ばしたのか?

設計工数を劇的に削減して、 利益率を伸ばすビジネスモデル!

こんな悩みも ▶▶▶ 本ビジネスモデルで 解決できます!

設計者が とにかく 忙しい



忙しい割に 儲かって いない



自社には特別な技術や ノウハウが無いから 差別化ができない



自社の本当の 伸ばすべき強みが わからない



自動機・省力化機械メーカーが人を増やさず利益を増やすビジネスモデルで 実現できる3つのこと

実現できる こと1 成長マーケット・優良顧客のキーマンから 引合いが取れ、自社を成長軌道にシフトできる!

実現できる こと2 市場のニーズが手に取る様にわかり、 そして自社の本当の強みが明確になる!

実現できる こと3 営業社員を雇うことなく、自社にマッチした 的確な引合い・商談を獲得できる!

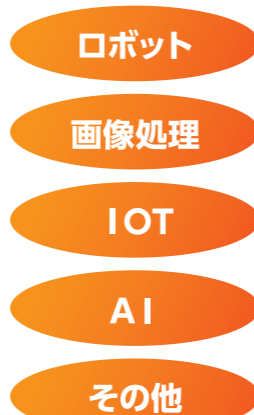


人的営業では不可能な、「工機部門」「生産技術」「設計部門」などの川上工程キーマンからの引合いが取れるようになります。

真の自社の強みは何?



どんな技術を付加する?



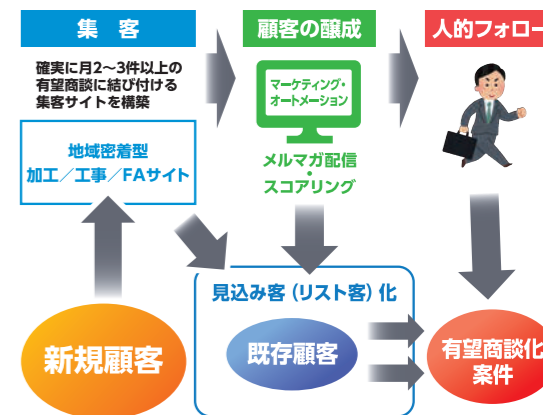
御社独自の訴求ポイント

自社の強みが明確になると同時に、そこにプラスすべき技術が明確になり、その結果、御社独自の訴求ポイントが明確になります。

現状の営業スタイル



「営業のデジタル化」後のスタイル



社長、あるいは御社の技術キーマンの持つノウハウをデジタル化し、本当にピントのあった御社にベストな引合いが獲得できる様になります。

自動機・省力化機械業界での 成功事例多数!!

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!

成功事例1 (株)トライテクス (従業員19名:搬送装置 設計・製作)

従来は1社の大手取引先に依存していた。経営を安定させる為には複数の優良取引先が必要と決意。半信半疑ながらデジタルマーケティングに取り組む。すると、毎月5~7件の新規引合いが獲得できるようになり、大口優良顧客3社の新規口座も獲得することができた。新規取引先への設備案件は、既存取引先の2倍の利益率を実現。現在では、特別な技術・ノウハウよりも、自社の真の強みの把握と、市場ニーズを知ることの重要性を痛感している。



成功事例2 (株)三笠製作所 (従業員25名:電機制御エンジニアリング)

先代から経営を引き継いだ時には、某大手工作機械メーカー1社の専属会社であった。自社の真の強みをとことん伸ばすデジタルマーケティングを導入。取引先は数社から200社に増加。特定顧客・特定業界依存からの脱却を果たす。売上は引き継いだ時の約7倍。営業利益率も数%から10%超に高収益経営を実現した。現在は海外にも独自のネットワークを有し、日本を代表する様なセットメーカーとして注目されている。



成功事例3 中国エリアT社 (従業員35名:省力化装置 設計・製作)

大手重工業メーカーを親会社に、大型の省力化装置を一品料理で受けていた。同大手重工業メーカーの経営悪化を機にコストダウン要求が苛烈化。自社の強みを活かしたデジタルマーケティングの必要性を強く認識。自社が得意とする技術の中でも、時流に乗っているロボットエンジニアリングに注目。同分野で独自の標準化・製品化を行うことで効率よく売上を伸ばすことに成功。同じ従業員数で1.7倍の売上アップに成功した。



成功事例4 東海エリアE社 (従業員60名:熱処理装置 設計・製作)

創業者から二代目(業界外からの入社)への世代交代となり、あまりに属人で受注活動が行われていることに危機感を抱く。そこで熱処理装置の複雑な仕様決定プロセス・受注プロセスを細分化し、デジタルマーケティングの導入を決意。熱処理テストセンターを開設するなど、仕様決定・受注プロセスの標準化を進める。その結果、同社では6年間で売上12億円から20億円超に業績を拡大。同社は二代目新社長のもと、さらなる安定経営・事業拡大に成功している。



日時・会場

東京会場
2019年 5月30日(木)
 (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

大阪会場
2019年 6月20日(木)
 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩3分

開催時間
13:00
16:30
 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.5785846 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

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. **S039853** 担当 **時田 宛**

自動機・省力化機械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】 2019年5月30日(木) 【大阪会場】 2019年6月20日(木)

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	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)



※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** お申込みはこちらから