

ほとんどの機械工具商社「社長」が気付いていない

人数変わらず「加工」で儲けるたった一つのルール
「加工」に取り組み売上1.5倍

機械工具商社向け経営者セミナー

講座内容 スケジュール	大阪会場 2019年6月21日(金) (株) 船井総合研究所 大阪本社 東京会場 2019年6月27日(木) (株) 船井総合研究所 五反田オフィス
講座	内容

第1講座

13:00 ~ 13:30

はじめに:「加工」で儲けるためのたった一つのルール

- ポイント① 「加工」が儲からないのは真ッ赤なウソ!「加工」で生産性を上げるポイントとは!?
- ポイント② 最適な外注体制を構築し、「加工」から自社主力商品の拡販につなげるビジネスモデル!

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。「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。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。



第2講座

13:30 ~ 14:15

「加工」を切り口に、人数はそのまま、売上1.5倍を達成しました!

- ポイント① 売上1.5倍を実現できた「加工」ビジネスをご紹介!
- ポイント② 「加工」を切り口に“あるコト”して「主力商品」につなげ、高単価受注ができました!
- ポイント③ 最適な外注業者はこうやって見つけました!

株式会社藤浪 取締役 仲井 稔氏

株式会社藤浪様は、大阪府に本社を構える地域密着の機械工具商社。仲井様は2013年に中途入社。入社して感じた物販の延長上のビジネスモデルの限界、特定顧客の依存度が高い状況に危機感を感じ、新たに「加工」ビジネスへ取り組むことを決意。「加工」ビジネスへ取り組んだことで地元の中堅大手製造業との新規取引に成功。さらに「加工」を切り口に「工事」への受注へと結びつけ、売上を1.5倍に成長させている。新規顧客の開拓手法として、WEBサイトを活用したデジタルマーケティングにも取り組む。



第3講座

14:30 ~ 15:45

90日間で立ち上げる、機械工具商社の為の「加工」ビジネスモデル!

- ポイント① 「加工」ビジネスの経験0から立ち上げる!高粗利の「加工」ビジネスのポイント10連発!
- ポイント② 「加工」で地元の優良製造業100社を新規開拓した事例紹介!
- ポイント③ ニーズが高い「〇〇加工」を良い外注業者を確保して、提案するポイントとは!?

船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 シニア経営コンサルタント 藤堂 大吉

地域密着機械工具商社、工事業社向けのコンサルティングに従事。「全国3,500社超のネットワーク」を活用した最適な外注業者の確保を強みとする。特に製造業向けの「高単価受注」を実現させるサポートは累計50社を超える。製造業向け高単価提案ビジネスの経営者が集う勉強会(会員:75社)のメイン担当。



第4講座

16:00 ~ 16:30

本日のまとめ:機械工具商社 社長に今すぐ取り組んでほしいこと

- ポイント① いよいよ景気後退か? 機械工具商社社長が押さえておくべき、これからの時流と対策。
- ポイント② 二極化する業界。これから「勝ち組」になる機械工具商社の共通点とは?

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うえ、FAXにてお送りくださいませ。

Tel.0120-964-111

担当: 時田

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き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/046654



地域の機械工具商社
経営者向けセミナー

2019年6月21日@大阪
2019年6月27日@東京

ほとんどの機械工具商社「社長」が気付いていない

「加工」で儲ける たった一つのルール

特別ゲスト



株式会社藤浪
取締役 仲井 稔氏

人数変わらず
「加工」を切り口に 売上1.5倍

加工ビジネスのよくある“3つの誤解”

- ✓ 誤解1 加工は手間がかかる割に儲からない...
- ✓ 誤解2 ウチは技術が無いし、専任者もいないからムリ...
- ✓ 誤解3 コストで本業の加工屋に勝てないでしょ...

売上を1.5倍に増やしたい社長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

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 ●お申し込みに関するお問い合わせ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 藤堂

機械工具商社向け経営者セミナー

お問い合わせNo.S046654

TEL.0120-964-000 (平日) 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

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「お問合せNO.」を入力ください。→046654Q)



「加工」を
切り口に

人数
変わらず

売上が1.5倍「加工」で売上利益を上げる ノウハウ完全公開

多くの機械工具商社社長が気づいていない

一部の
商社が密かに
実践!

「加工」を切り口に売上1.5倍に成功!

■株式会社藤浪のご紹介

株式会社藤浪様は、大阪府に本社を構える地域密着の機械工具商社。仲井様は2013年に中途入社。入社して感じた、物販の延長上のビジネスモデルの限界、特定顧客の依存度が高い状況に危機感を感じ、「加工」を軸とした新規ビジネスモデルの構築を決意。「加工」を切り口に地元の新規中堅大手製造業との新規取引に成功。さらに「加工」を切り口に「工事」への受注へと結びつけ、売上を1.5倍に成長させている。新規顧客の開拓手法として、WEBサイトを活用したデジタルマーケティングにも取り組んでいる。



売上1.5倍!

「加工」で開拓した
新規顧客から
全体売上の20%
を受注!

「加工」技術セミナーで
中堅大手製造業
100名集客!

機械工具商社が「加工」で成功するための3つのポイント!

実は・・・本業の加工屋よりも、商社の方が加工で儲けやすいんです!

ポイント1 最適な外注業者選びと、社内業務体制の整備!



◎加工ビジネスの成功のためには、自社に合った適切なパートナー選びが不可欠!
◎同時に、社内体制づくり、社内データベースづくり!

ポイント2 デジタルを活用した新規開拓モデルを構築



◎既存顧客を漫然と回る従来の営業スタイルからの脱却!
◎WEBサイトを活用したマーケティングなどデジタルツールを徹底的に有効活用!

ポイント3 「加工」を切り口に「高単価品」を受注!



◎比較的低単価の「加工」で入り込み、「高単価品(主力商品)」の受注を狙う!
◎「高単価品」の受注に最適な仕入業者の選定!

今回のセミナー
で公開する

短期間で成功させる
最新ノウハウとポイント!

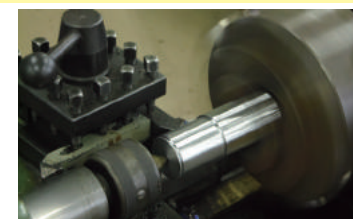
カンタンに新規開拓できる! わずか1年で100件の新規開拓に成功した秘訣!

- 「加工」で新規顧客を100件開拓するためのポイント!
- 営業マンが訪問せずに反響が殺到する“WEBサイト”!
- デジタルマーケティングでドンドン新規開拓!



利益率UPできる! 相見積もりなしで高粗利率を達成させる方法!

- 標準品の販売から「加工」への注力のシフトを!
- 本業の加工屋よりも商社の方が加工で儲けやすい理由!
- 高粗利につながる「〇〇加工」とは!?



適切な外注業者選定! 良い「加工」の外注業者3社を確保するための秘訣!

- 数より質! 最適な外注業者3社の開拓方法とは!?
- 間違わない「加工」の外注業者の選定方法紹介!
- 忙しい外注業者を確保するための外注交渉術!



「加工」を切り口に「高単価品」の受注へ! 「高単価品(主力商品)」の提案で売上3億円アップさせる秘訣!

- 「加工」から「高単価品」の受注へ結びつけるポイント!
- 儲かる「高単価品」と儲からない「高単価品」を一挙大公開!
- 粗利40%も狙える他社と差別化した費用対効果の提案!



大 阪 2019年6月21日(金) **東 京** 2019年6月27日(木)

【大阪会場】(株)船井総合研究所 大阪本社 (地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分)
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

【東京会場】(株)船井総合研究所 五反田オフィス (JR五反田駅西口より徒歩15分)
〒141-8527 東京都品川区西五反田 6-12-1

※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。
※お車でお越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。
※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

13:00～16:30(受付12:30～)

日程がどうしても合わない企業様へ。まずは、お問い合わせ下さい。(平日 9:45～17:30)

出張セミナー&個別経営相談承ります。TEL:0120-958-270

担 当
藤堂 (トウドウ)

受講料 一般企業 1名様 税込料金 32,400円(税抜30,000円) 会員企業 1名様 税込料金 25,920円(税抜24,000円)

振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 口座番号 普通 No.5785891
口座名義 力)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ ※ご入金の際は税込金額でのお振込をお願いいたします。
●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。 ●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きます場合がございます。 ●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。

お問合せ お申し込み TEL:0120-964-000 (平日) 9:30～17:30 FAX:0120-964-111 (24 時間対応)
下記にご記入の上、今すぐFAX頂くだけでOK!!
お問い合わせ No. S046654
●お申込みに関するお問い合わせ: 時田 (トキタ)
●内容に関するお問い合わせ: 藤堂 (トウドウ)
【WEB からの申込み】 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上でご確認ください。
【FAX からの申込み】 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。
●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。

希望会場 ※ご希望会場の□に
し点を入れてください。 ☐ 【大阪会場】 6月21日(金) ☐ 【東京会場】 6月27日(木)

会社名 (フリガナ) 代表者名 (フリガナ) 役職

住 所 (フリガナ) 業務内容

連絡先 TEL () FAX () 連絡担当者名 (フリガナ)

参加者① (フリガナ) 氏名 役職 年齢 お申込みはこちらから

参加者② (フリガナ) 氏名 役職 年齢

弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

FUNAI メンバーズ Plus ・ 各種研究会 (研究会)

個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)

◆本セミナーには、個別無料相談がセットになっております。ご希望の□にチェックをお願いします。

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する ☐ 後日、無料個別経営相談を希望する。(月 日頃)

【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(TEL06-6204-4666)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)



※ダイレクトメールの
発送を希望しません ☐
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
されない場合は、☒を入れて
当社宛にご連絡ください。