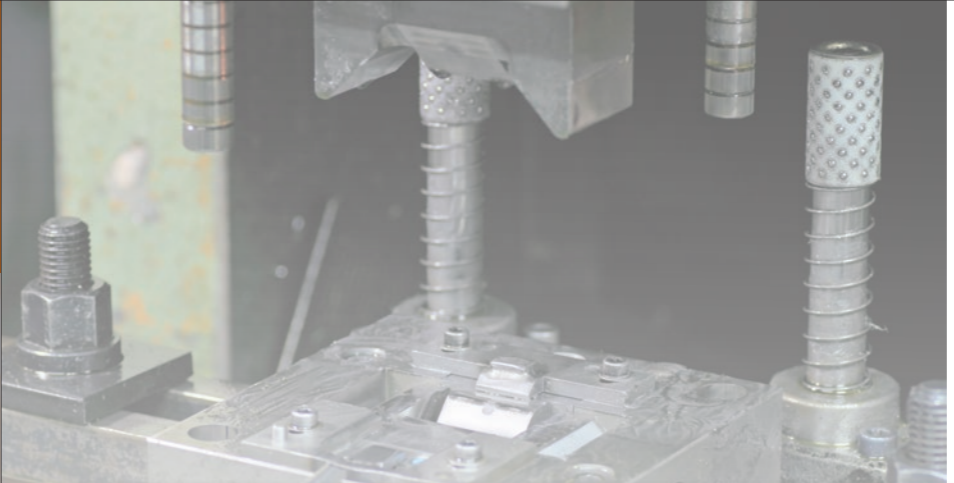


船井総合研究所が金型業界に初提言!

金型製造業「社長の仕事」

金型屋が部品加工で利益を増やす方法



この様な経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

- 1 現在の本業の金型分野では**これ以上の成長ができない**と思っている。
- 2 部品加工分野に参入したいとは思っているが、**現在のお客とのバッティングが心配**だ。
- 3 現在の技術を活かして、**もっと成長できる分野に参入したい**と思っている。
- 4 価格競争に陥らず、**価格主導権を握る経営**をしたいと考えている。
- 5 金型製造業として、**国内で勝ち残るポイント**を知りたい。

経営者様限定企画

セミナー日程

東京会場 2019年8月27日(火)
株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)

金型技術を活かした新規事業「部品加工ビジネス」

99%の金型製造業「社長」が気付いていない
金型メーカーが部品加工で儲けるたった1つのルール

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。) → 048722

金型技術を活かした 新規ビジネス!

金型製造業は
部品加工で儲けよう!

金型製造業「部品加工事業」参入セミナー

講座内容&スケジュール 東京会場 2019年8月27日(火) 株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)

講座	内容
第1講座 13:00 13:20	<p>今なぜ金型製造業は、部品加工ビジネスに取り組むべきなのか?</p> <p>セミナー内容抜粋① 伸び悩む金型業界の裏側で、実は伸びている部品加工業界! セミナー内容抜粋② 内製か、外注か、自社の得意領域で部品加工事業を伸ばす方法!</p> <p>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 通算20年以上にわたり機械業界に携っており、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。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)、「法人営業のズバリ・ソリューション」(ダイヤモンド社)等多数。</p>
第2講座 13:20 14:20	<p>自社の強みを活かした部品加工事業で国内で勝ち残る我が社の戦略</p> <p>セミナー内容抜粋① 創業82年のゴム金型製造業の我が社が、部品加工ビジネスへの参入を決めたこれだけの理由! セミナー内容抜粋② たった1名の担当者で、年間1億円もの事業になった理由! セミナー内容抜粋③ 金型製造業が、自社の強みとブランド力を武器に部品加工ビジネスを伸ばすポイント。</p> <p>平岡工業株式会社 専務取締役 平岡 良介氏 広島市に本社・工場を置く創業82年のゴム金型の設計・製作を手がける平岡工業株式会社の次期経営者である。ゴム金型だけに固執しては事業が成長しないと判断。金型事業の強みを活かし、部品加工ビジネスに参入する。現在ではたった1名の担当者で、年間1億円のベースのビジネスを立ち上げた。持ち前の行動力とバンド活動で培ったリーダーシップを武器に金型業界を牽引する、注目の若手経営者である。</p>
第3講座 14:30 15:45	<p>金型製造業の為の、部品加工事業ビジネスモデル構築の成功事例</p> <p>セミナー内容抜粋① 金型製造業が、既存の人・設備・技術で部品ビジネスを伸ばすポイント セミナー内容抜粋② 新規優良顧客開拓のポイントと、新規外注先開拓のポイント セミナー内容抜粋③ 射出成形・プレス・鍛造・ブロー・その他 各種金型業界の成功事例</p> <p>株式会社船井総合研究所 澤田 知輝 多種多様な製造業が集積する京都府出身。京都大学法学部卒業後、大手化学メーカーを経て船井総合研究所に入社。入社後は一貫して受託型製造業・生産財メーカーへの業績アップコンサルティングを手掛ける。マーケティング・オートメーションに代表される、デジタル・マーケティングのエキスパート。「製造業の活性化こそが地域を、そして日本を元気にする」をモットーに、日々誠心誠意クライアントの業績アップに取り組んでいる。</p> <p>株式会社船井総合研究所 橋本 吉弘 東京工業大学工学部化学工学科を卒業後、大手電機メーカー(東証一部上場)の生産技術エンジニアとして、世界7拠点の生産ライン立ち上げ、品質改善を数多く手掛ける。その後、外資系大手コンサルティングファームにて製造業のデジタルシフトに従事。船井総合研究所入社後は、主に新規顧客開拓・人材開発分野において、現場の目線に立ったコンサルティングでお客様から好評を得ている。日本品質管理学会会員。「フォーカリフトを運転できるコンサルタント」</p>
第4講座 16:00 16:30	<p>本日のまとめ:金型製造業 社長に今すぐ取組んでほしいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 既存顧客とバッティングしない、部品加工事業参入のポイント セミナー内容抜粋② これからずっと金型製造業が国内で勝ち残るために必要なこと</p> <p>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</p>

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/048722>

金型製造業がたった90日で部品加工事業を立ち上げるノウハウを全て公開!

こんな悩みも▶▶▶
部品加工ビジネス
 で解決できます!

現状の自社のマーケットではこれ以上成長が見込めない・・・




大半の金型市場は既に成熟マーケット

金型は不況の影響をモロに受けるので対策が必要だと思っている。




不況になると金型の発注は激減・・・

特定顧客に依存しているが、金型の新規開拓は極めて困難・・・



部品加工なら新規開拓は容易!

部品加工に参入したいが、顧客とのバッティングが心配。



既存顧客から反発されないやり方とは?

金型製造業が「部品加工ビジネス」を推進すべき3つの理由

理由1 部品加工ビジネスは伸びている上に、新規開拓が容易!

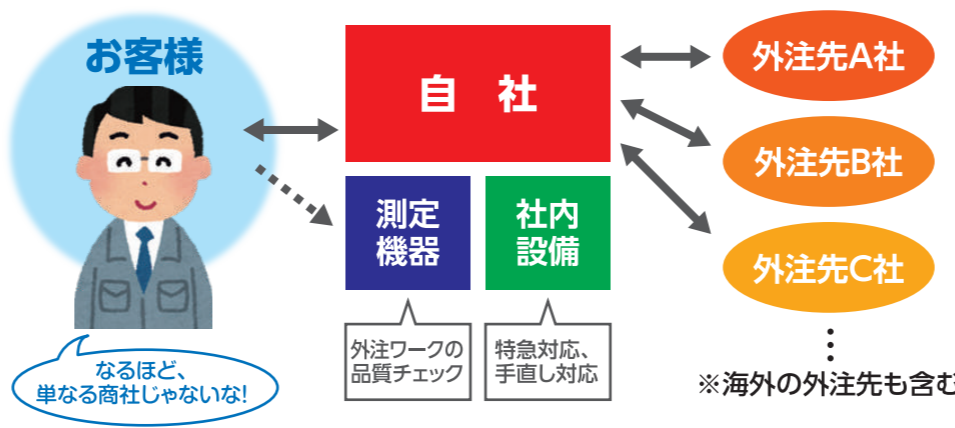
多くの金型分野が、これ以上の成長を見込めません。それに対して部品加工分野は、現在も伸びています。

金型製造業の特性	部品加工業の特性
1 金型を必要とする量産ビジネスの大半が海外移転しており、国内での成長を見込みにくい。	1 国内における市場規模が実は伸びている。実際、国内の工作機械受注もバブル期超え。
2 手離れが悪く、客先との人間関係を要するため、新規開拓は非常に困難である。	2 手離れが良く、新規開拓が容易。また大手企業の工機部門を狙うとリピート受注が見込める。
3 さらに国内に残っている多くの金型がニッチであり、新たな客先を見つけるのが非常に困難。	3 大手グローバル企業も、社内用設備は原則国内で開発生産しており、国内の市場が無くならない。

また金型業界はその特性上、新規開拓が非常に困難です。それに対して部品加工業は新規開拓が容易であり、やり方次第で上場会社クラスの、成長分野優良顧客の開拓が比較的容易に開拓可能です。

理由2 現状の人・設備・技術をすぐに活用でき、参入が容易である

実は今、部品加工の調達代行ビジネス(=商社ビジネス)は伸びています。理由は顧客も「働き方改革」などの結果、膨大な枚数の図面を外注ごとに発注する作業を「丸投げ」したいニーズが増えているからです。そうした中で、金型製造業には「測定機器」「社内設備」など、ものづくり企業としてのブランド力があります。単なる商社よりは部品加工ビジネスは圧倒的に有利です。




※海外の外注先も含む

理由3 特定顧客依存から脱却でき、自社を不況に強い体質の会社にする

部品加工ビジネスの新規開拓は、「営業のデジタル化」により、体系的に行うことが可能です。



かつ、例えば上図に示す様なデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合い獲得・受注が可能になります。



平岡工業株式会社 専務取締役 平岡 良介氏

ゴム金型製造業から新規に部品加工事業を立ち上げ! 社内を活性化し新たな成長軌道にシフトする方法!

- 創業82年のゴム金型製造業の我が社が、部品加工ビジネスへの参入を決めたこれだけの理由!
- たった1名の担当者で、年間1億円もの事業になった理由!
- 金型製造業が、自社の強みとブランド力を武器に部品加工ビジネスを伸ばすポイント。

金型製造業界での成功事例多数!

成功事例1 プレス金型製造業I社(従業員30名) 営業利益率3~4%から15%を超える高収益体質に 本業は金型製造業であったがリーマン・ショック後に部品加工事業への参入を決断。持ち前の金型技術を武器に、切削加工からの「工法転換」を武器に部品加工ビジネスを展開。10年前と客先は全く変わり、高収益体質に転換。	成功事例2 機械加工業O社(従業員80名) 取組み6年間で売上高が3倍に 元々は社内設備を前提とした部品加工を手掛けていた。その中で「調達代行ニーズ」があることに気づき、外注加工を主体とした部品加工ビジネスに徐々にシフト。6年間で売上高は3倍となり、特定顧客依存も解消。不況に強い体質に。
成功事例3 鍛造金型製造業N社(従業員25名) 専任担当者1名で1.5億円の新規事業に 鍛造金型業界は手堅いもののこれ以上の拡大が見込めず、部品加工事業への参入を決断。主に外注を活用して展開。さらに営業活動はデジタル・マーケティングを全面に活用した結果、専任担当者1名で4年で1.5億の事業に育つ。	成功事例4 射出成形金型P社(従業員60名) 導入後3年間で取引先数を3倍に 射出成形は金型を起こす量産ビジネスであるため、通常のやり方では新規開拓が困難であった。そこで外注先を活用すると同時に、デジタル・マーケティングの仕組みを導入することを決断。その後3年間で取引先数を3倍に増やす。

▶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 **8月27日(火)**
 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 **開始** 13:00 ▶ **終了** 16:30 (受付12:30より)

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たします。
 ●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.5785093 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. S048722 担当 時田 宛

金型製造業「部品加工事業」参入セミナー

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

今、このお申し込み用紙を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、無料個別相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別相談を希望する。(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(TEL06-6204-4666)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**

