

なぜあの会社は人材難でも業績が劇的に伸びたのか？

# 板金加工業 社長の仕事 儲かる工場をつくる方法

## 板金加工業経営セミナー

東京会場 2019年12月12日(木) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス  
大阪会場 2019年12月18日(水) 株式会社船井総合研究所 大阪本社

講座内容&スケジュール

講座	内容
<b>第1講座</b> 13:00 ~ 13:20	<b>景気後退期に入った今、われわれ板金加工業が取り組むべきこと</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> 二極化する板金加工業！景気後退期でも儲かる企業の共通点 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 <b>片山 和也</b> <small>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。</small>
<b>第2講座</b> 13:20 ~ 14:15	<b>大公開！不況下でも生産性を向上させ業績を伸ばす企業の秘密</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> デジタルシフト DX+強みの明確化で、年間売上1億円の新規顧客を開拓！ <b>セミナー内容抜粋②</b> 技術開発 独自技術の磨き込みで、粗利率90%超の高収益商品を開発！ <b>セミナー内容抜粋③</b> 生産性向上 自発的社員教育+多能工化の仕組み構築で生産性1.3倍！ <b>ゲスト講師</b> 株式会社伊藤精密工具製作所 代表取締役 <b>伊藤 政憲 氏</b> 株式会社マツダ 代表取締役 <b>松田 洋一 氏</b> 株式会社阿智精機 代表取締役 <b>熊谷 雄一 氏</b> <small>※ゲスト講師はビデオ出演となります。</small>
<b>第3講座</b> 14:30 ~ 15:45	<b>板金加工業の為の、不況下でも儲け続けるビジネスモデルの作り方</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> 儲かる工場を作るため、板金加工業が取り組むべきポイントと、それを強力に進める方法 <b>セミナー内容抜粋②</b> 売上・利益率UP・生産性向上に成功した、部品加工業の成功事例10連発！ <b>セミナー内容抜粋③</b> 自社の強みを見つけて伸ばせ！他社との差別化を行い「選ばれる板金加工業」になる為の5つのステップ 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 <b>高野 雄輔</b> <small>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。</small> 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 <b>外山 智大</b> <small>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。</small>
<b>第4講座</b> 16:00 ~ 16:30	<b>本日のまとめ：板金加工業 社長に今すぐ取組んでほしいこと</b> <b>セミナー内容抜粋①</b> 板金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？ <b>セミナー内容抜粋②</b> これからずっと板金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 <b>片山 和也</b>

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/053349>

昨対▲20%の急激な景気減速  
その対策方法とは！

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken  
**板金加工業**  
東京会場 2019年12月12日(木)  
(株)船井総合研究所 五反田オフィス  
大阪会場 2019年12月18日(水)  
(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？



売上 **115%UP** デジタルシフト  
粗利率 **90%超** 技術開発  
生産性 **1.3倍** 生産性向上

不況でも伸びる企業の実態を大公開！

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：高野  
お問い合わせNo. S053349

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。) → **053349**



精密板金加工業

製缶板金加工業

他

なぜ、下請け型・多品種少量でも

あの板金加工業は

不景気でも

# 人を増やさず利益を増やす ビジネスモデル!

# 業績を伸ばしているのか?

多品種少量  
板金加工業の  
ための

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、板金加工業が「儲かる工場」をつくる為の3つのポイント

**ポイント1** 生産性を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・多品種少量型の板金加工業の場合、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。本セミナーでは板金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** 自社の強みを明確化し、開発する

板金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。

凄いな技術へのニーズ (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!

微細な曲げ加工ができる、0.1mm以下の肉厚の薄い板金ができるといった「凄い技術」は一見格好がいいが、実は市場ニーズが少なく、継続した仕事を取りにくいという現実もあります。受託型製造業においては、市場ニーズの大きな「普通の技術」の中で自社で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

集客 (顧客の顔成) 人的フォロー

VA・VE ソリューションサイト

マーケティング、オートメーション

メルマガ配信 スコアリング

見込み客(リスト客)化

既存顧客

新規顧客

既存顧客

有望商談化案件

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。

## 部品加工業での成功事例多数!

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** 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BtoB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。

**成功事例5** 石川県 I社 (従業員40名)

1社依存から脱却し、営業利益率15%!

1業界に対して高い依存度を持っていた同社。より高い利益を確保する為、得意な案件(利益率の高い)案件以外は断ることができる体制づくり実施。新たな顧客を10社以上開拓し、2年で累計1億円強の受注を実現。

**成功事例7** 静岡県 M社 (従業員20名)

ニーズのある技術にシフトし、高収益化を実現

製缶板金やダクト制作からスタートした同社は、時代の変化に合わせて自社の事業領域も変化させ、精密板金加工から薄板溶接、そして昨今では微細溶接へと大きく舵を切り、独自の溶接技術で新規顧客開拓と収益性アップを実現している。

**成功事例6** 神奈川県 A社 (従業員40名)

顧客開拓を進めることで利益率8%アップ!

1社依存度が高い同社では、顧客の要求コストで製品を提供していた結果、赤字案件も散見されたことで利益率が1桁台となっていました。そこで、顧客の分散を行う目的で、新規顧客開拓の仕組みづくりを推進。新規顧客開拓を行うことで、既存取引先との価格交渉力も持ち、利益率UPを実現しました。

**成功事例8** 愛知県 M社 (従業員100名)

組立工程の内製化でメーカー化、粗利率10%UP

板金加工業。切断・曲げ・溶接技術に加え、電気配線や蓄電池の取扱い資格などを付加し、同業他社との明確な差別化戦略を展開。昨今では屋外盤を中心とした、お客様の仕様を満たした製品から、お客様の仕様用途に最適な製品設計・製作提案を実施し、パートナー企業として安定した業績を実現。

日時・会場

**東京会場**  
 2019年 12月12日(木)  
 (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 12月18日(水)  
 (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」  
 ◎番出口より  
 徒歩2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 **33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 **26,400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上でご確認ください。  
**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.5785537 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: 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. S053349 担当 時田 宛

**板金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12月12日(木)  【大阪会場】 2019年12月18日(水)

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入れている方は、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)



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たいときは、 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**