

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	大阪会場
		2020年1月30日(木)	2020年2月6日(木)
		株船井総合研究所 東京本社	株船井総合研究所 大阪本社
講座	内容		
第1講座 13:00 } 13:20	景気後退期に入った今、われわれ機械加工業が取り組むべきこと セミナー内容抜粋① 二極化する機械加工業！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 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。岡山県出身。		
第2講座 13:20 } 14:15	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 セミナー内容抜粋① 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！ セミナー内容抜粋② 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！ セミナー内容抜粋③ 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！ ゲスト講師 株式会社伊藤精密工具製作所 代表取締役 伊藤 政憲 氏 ゲスト講師 株式会社マツダ 代表取締役 松田 洋一 氏 ゲスト講師 株式会社阿智精機 代表取締役 熊谷 雄一 氏 ※ゲスト講師はビデオ出演となります。		
第3講座 14:30 } 15:45	機械加工業の為の、不況下でも儲け続けるビジネスモデルの作り方 セミナー内容抜粋① 儲かる工場を作るため、機械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 セミナー内容抜粋② 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！ セミナー内容抜粋③ 自社の強みを見つけて伸ばせ！他社との差別化を行い「選ばれる機械加工業」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 高野 雄輔 受託型製造業特化の経営コンサルタント。機械加工業・機械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。		
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ページからでもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/053842>

昨対▼20%の景気減速でもビクともしない機械加工業の秘密

機械加工業

東京会場

2020年1月30日(木)
(株)船井総合研究所 東京本社

大阪会場

2020年2月6日(木)
(株)船井総合研究所 大阪本社

設備投資 0、人材採用 0 高生産性改革 セミナー

米中貿易戦争・国内景気低迷でもビクともしない！
 生産性向上に取り組むことで、不況下でも
 業績を維持&伸ばしている企業の秘密を特別に大公開

設備投資ゼロ、人材採用ゼロ、高生産性革命セミナー

設備投資「0」人材採用「0」で…

- ① 生産性1.5倍を実現する、見える化+仕組み構築のポイント
- ② 年間売上1億円アップさせるデジタルトランスフォーメーション
- ③ 自社固有の技術で、粗利率90%以上の製品を開発し利益率を向上させる方法など



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 [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

機械加工業経営セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S053842

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『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **053842**

マシニング

旋盤

自動盤

研削

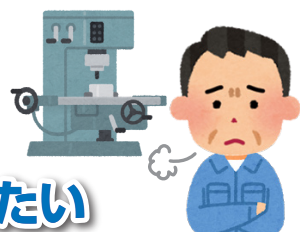
他

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
生産性を上げ、業績を伸ばしているのか？

不景気でも

こんな悩みも▶▶▶
本ビジネスモデルで
解決できます！

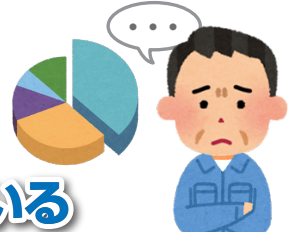
悩み1

生産性を
上げたい
もっと儲けたい

悩み2

最近、
仕事量が
落ちてきた

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

設備投資「0」人材採用「0」でも売上・利益をアップさせる為の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・多品種少量型の機械加工業の場合、数字（＝KPI）を押さえない
れば利益を出すことがおぼつきません。本セミナーではKPIを押さえ、向上さ
せていくためにいかに仕組みを作り社員を動かしていくかをお伝えします。

ポイント

2 儲かる技術・強みを見つけ、開発する

機械加工業の社長が陥りやすい落とし穴！
すごい技術ばかりが儲かるのではない！

凄い技術へのニーズ

普通の技術へのニーズ

すごく
利益は出る

OK!!

ニーズ小

ニーズ大

本当の自社の強み！

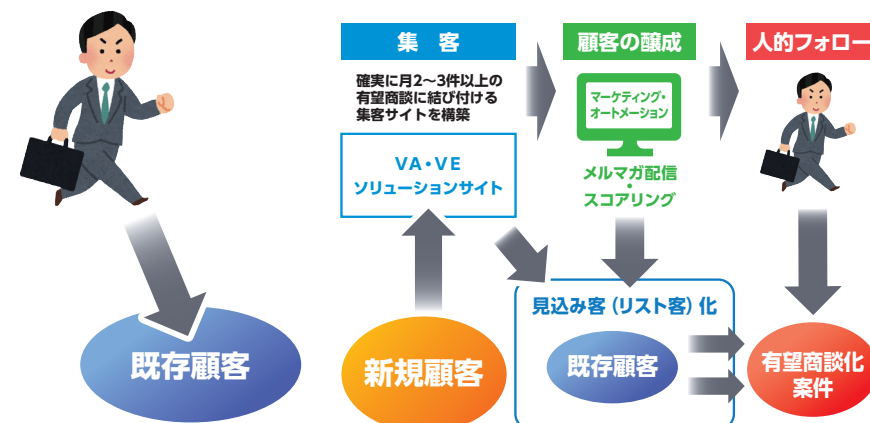
微細加工や高精度な研削加工など、すごい技術ばかりが儲かる訳ではあり
ません。セミナーでは、普通の技術でも、すごい技術でも、どちらでも儲け
るための市場ニーズに合った技術開発を行うポイントをお伝えします。

ポイント

3 営業のデジタル化で脱属人化・効率化する

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。

部品加工業での成功事例多数！

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様なマ
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を中心となっ
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！

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

2020年 1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

2020年 2月6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。

●会員企業様とは社長online(旧:FUNAIメンバース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.5785711 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:高野

※年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。
また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次で回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。 お問合せNo. S053842 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】 2020年1月30日(木)		☐ 【大阪会場】 2020年2月6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	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になされている方は、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。

☐ 社長online(旧:FUNAIメンバース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】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

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** ☐