

なぜあの会社は、超人材難でも業績が伸びたのか？

人を増やさず利益を増やすビジネスモデルを構築すべき！

電子部品・プリント基板設計/実装メーカー経営セミナー

講座内容&スケジュール 2020年3月6日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社

講座	内容
第1講座 13:00 13:15	電子部品・プリント基板設計/実装メーカーにおける生産性向上・利益率アップに本当に必要なこと セミナー内容抜粋① 今がチャンス！動き始めた5G、CASE他、成長市場を狙え！ セミナー内容抜粋② 電子部品・プリント基板業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル！  株式会社船井総合研究所 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か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。
第2講座 13:15 14:15	デジタル・マーケティングで業績を伸ばす我が社の取組み セミナー内容抜粋① 購買からの低利益リピート品受注から、設計・開発系の高利益率品にシフトできた理由とは？ セミナー内容抜粋② 取組み以降、人を増やさず50社超の新規開拓に成功、かつ受注単価が130%になった理由とは？ セミナー内容抜粋③ 当社が確信した、縮小する国内市場の中でビジネスを伸ばしていくポイント！  アート電子株式会社 取締役社長 伊藤 規晋氏 ※ビデオでのご出演となりますので、あらかじめご了承ください。 縮小する国内市場の中で、生き残りかけ一急発してデジタル・マーケティングの導入を決意。自社の強みをコンテンツ化した「ノイズ対策.COM」を立上げ、従来の購買部門から開発・回路設計部門から有望な新規引合いがコンスタントに来る様になる。取組み後、累計で50社を超える新規優良顧客の開拓に成功。最近ではマーケティングオートメーションを導入し運用で成果を上げる。営業マン0という環境の中、購買からの低利益リピート品から、設計・開発系の高利益率品への受注シフトに成功。受注平均単価を130%にアップすることに成功。生産性・収益性の向上の成果に結び付けている。こうした一連の取組みが成果を結び、2019年度は過去最高レベルの業績となっている。
第3講座 14:30 15:45	電子部品・プリント基板設計/実装メーカーが、人を増やさず利益を増やすビジネスモデル セミナー内容抜粋① 成熟した国内マーケットで業績を伸ばす最後の場はデジタル・マーケティング！ セミナー内容抜粋② 取組み4年で営業利益率2~3%が営業利益率10%超を実現したM社の事例 セミナー内容抜粋③ デジタル・マーケティング導入で新規有効引合を30倍に伸ばしたR社の事例  株式会社船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 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・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。  株式会社船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 小池 桃太郎 東京大学大学院 新領域創成科学研究科修了。大手総合電機メーカーで回路技術者を経験した後、商品企画として主に新規事業の立ち上げに携わる。船井総研入社後はメーカー支援に特化し、メーカー独自の「創る側」の視点に立ったコンサルティング業務を心がけている。製品一つ一つの原理と特長を理解した上での営業効率の向上、新規業界への参入支援に注力している。
第4講座 16:00 16:30	電子部品・プリント基板設計/実装メーカー社長が、明日からすぐに取組んで欲しいこと セミナー内容抜粋① 国内型ビジネスの会社が、これから業績を伸ばす絶対条件とは？ セミナー内容抜粋② これから大きく二極化する業界で勝ち残るために必要なこと 株式会社船井総合研究所 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

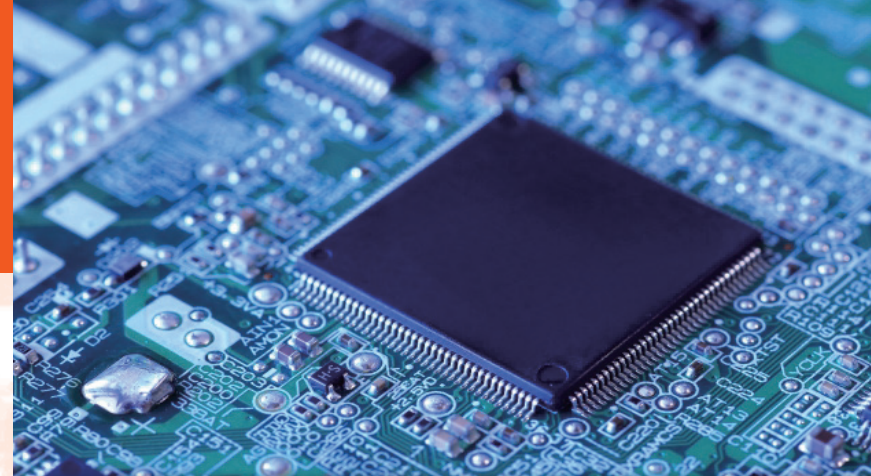
本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載の上、FAXにてお送りくださいませ。

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ページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/056783>



このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい！

- 1 CASE、5G、IoTなど、今後の成長分野にもっと参入を図りたい
- 2 利益率を5~10%アップさせて、高収益経営を実現したい！
- 3 人を雇わなくても受注が増え、新規顧客が増える仕組みをつくりたい方
- 4 今、伸びている電子部品・プリント基板設計/実装メーカーの社長が何に力を入れているのか知りたい！
- 5 市場のミズをデジタルに獲得して、新商品開発につながる仕組みを構築したい！
- 6 不況対策を早急に進めたい。もっと言うと縮小する国内市場に対応したビジネスモデルをつくりたい方

セミナー日程

2020年3月6日(金)

株式会社船井総合研究所 東京本社

開発部門・回路設計キーマンから引合いが取れる仕組みづくり

現場の改善活動や、工場への設備投資よりも
大切なことがあるんです

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

電子部品・プリント基板設計/実装メーカー経営セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

お問い合わせNo. S056783

お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。)→ **056783**

船井総合研究所が
電子部品・プリント基板設計/実装メーカーに緊急提言！
「社長の仕事」
人を増やさず利益を増やす方法

縮小する
国内市場の中で
過去最高の業績を
実現!!

電子部品・プリント基板設計/実装メーカーに緊急提言!

なぜ、あの
プリント基板実装
電子部品メーカーは

わずか6ヶ月の取組みで
受注額を130%
に伸ばしたのか?

人を増やさず利益を増やす ビジネスモデル!

こんな悩みも
営業のデジタル化で
解決できます!

どうも最近、**利益率**が
下がってきている・・・
ウチの営業はスグに価格
競争に巻き込まれる・・・

もっと開発や回路設計など
川上から**引合い**を取りたい。
川上を押さえて
価格競争を回避したい・・・

自社には特別な技術が無いから
差別化ができない・・・
自社の本当の伸ばすべき
強みをしっかり知りたい。

明らかに景気が減速しており、このままでは
マズいと思っている。
今ならまだ間に合う、
不況対策!

電子部品・プリント基板
設計/実装メーカーが

人を増やさずに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**

開発・回路設計部門から引き合いが取れ、
自社を成長業態にシフトできる!

開発部門 → 回路設計部門 → 資材・購買部門 → 顧客

有効な
引き合い

自 社

特別なコネクションが無くても、営業のデジタル化を導入すれば、開発・設計部門からの引き合い獲得が可能になります。

人的営業では新規開拓が困難な、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得できます。

実現できる
こと**2**

自社の**真の強み**を明確にした上で、
成長市場からの**新規引合**を獲得する!

電源効率
放熱
変換効率
大電流化
高速化
小型化
その他
ノイズ対策

自社の真の強み

次世代自動車
CASE市場
5G
ポスト5G
IoT
医療
ヘルスケア
FA
その他

成長市場

自社の真の強みを知り、その強みを訴求することによって成長市場の優良企業からの新規引合を獲得できるようになります。

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!

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 → 顧客の醸成 → 人的フォロー

Webカタログ・VA・VEサイト

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

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ようになります。

アート電子株式会社
取締役社長 伊藤 規晋氏
※ビデオでのご出演となりますので、
あらかじめご了承ください。

成熟国内市場でも、**デジタル・マーケティング**で業績を伸ばす 我が社の取組み

①購買からの低利益リピート品受注から、
**設計・開発系の高利益率品に
シフトできた理由**とは?

②取組み以降、**人を増やさず50社超の
新規開拓に成功、かつ受注単価が
130%になった理由**とは?

③当社が確信した、**縮小する国内市場の中で
ビジネスを伸ばしていくポイント!**

同社の概要

会 社 名	アート電子株式会社
業 種	電子部品(プリント基板)設計・製造
従業員数	45名
創 業	1982年11月
代 表 者	伊藤規晋
住 所	静岡県浜松市北区東三方町23-5
電話番号	053-439-7411
U R L	https://www.art-denshi.co.jp/

電子部品・プリント基板設計/実装メーカーでの**成功事例多数!**

成功事例 1 電子部品・プリント基板製造業(従業員50名)
全くできなかった新規開拓が、毎年30社超の優良顧客を開拓!
従来は人的営業のみで新規開拓は全くできなかった。「ウチの業界はWebは無理」と反対する社員を押し切り、社長がデジタル・マーケティングを断行。従来アプローチできなかった開発・回路設計キーマンに訴求ができる様になり、大きな成果につながった。

成功事例 2 電子部品メーカー(従業員800名)
取組み4年で営業利益2倍に!
リーマン・ショックの際、大幅に売上が落ち込んだことを教訓にマーケティング・営業を強化することを決意。その後、デジタル・マーケティングを本格導入した。従来の御用聞き体質の営業スタイルから、開発・設計部門を対象とする提案型営業体質への転換に成功した。

成功事例 3 配管部品メーカー(従業員60名)
取組み5年で営業利益率2%から10%超えを達成!
従来は特定顧客に依存し、かつ人的営業依存の御用聞きスタイルで、利益率の低下に苦しんでいた。一念発起してデジタル・マーケティングに取り組み、優良リピート顧客の複数獲得に成功。儲からない仕事・客先を減らすことにより収益性を向上。

成功事例 4 プリント基板修理・再生(従業員30名)
取組み4年で取引先数社から取引先1000社超えに!
従来は社長のみが営業を担当しており、営業マンを雇っても定着しないため新規開拓も中々進まなかった。そこでデジタル・マーケティングを導入。毎月30~50件の新規開拓ができる様になり、そのうち1割程度の大口顧客のみを人的にフォロー。結果的に収益性も大きく向上した。

➡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!

日時・会場	東京会場 2020年 3月 6日(金) （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	開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 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。それ以後のお取消しの場合は、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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。	
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.5785270 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 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 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. S056783 担当 時田 宛

電子部品・プリント基板設計/実装メーカー経営セミナー FAX:0120-964-111

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 ご連絡 担当者		役 職	
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プレミアムプラン(旧: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】 株式会社船井総研ホールディングス 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 ☐