

やはり不況でも強かった 医療機器業界へ参入を果たした金属加工業の”今”

国内で勝ち残る為の 医療機器業界「参入」 ビジネスモデルセミナー

金属加工業が医療機器業界に参入すべき

7つの理由

- 理由1 不況期でも**安定的な仕事**が確保できる。
- 理由2 **安定成長**マーケットであり、事実、多くの仕事が出ている。
- 理由3 今後も**日本国内・先進国**に残るマーケットである。
- 理由4 航空機産業などと比較して、
実は**参入が容易**なマーケットである。
- 理由5 他の機械業界(自動車・IT・産業機械など)と比べて
主導権が取り易く、**価格競争**を回避しやすい。
- 理由6 自社の**独自技術**を開発し易いマーケットである。
- 理由7 今が参入の**最期**のタイミングである。

東京会場

2020年

3月13日(金)

(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

無料レポート在中

医療機器業界から仕事が取れれば
金属加工業経営はこんなに変わる

船井総合研究所による、本当に不況に強いビジネスモデルの決定版

医療機器業界に興味はあるけど…という経営者の方へ

ライセンス(医療機器製造業・ISO13485)取得よりも
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

Fundai Soken

部品加工業 医療機器参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S057270

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

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。) → 057270

【不況下でも安定成長のマーケット】

医療機器業界から新規取引を獲得する方法

～船井総研のビジネスモデルで月次売上 1200 万円アップ～

今回のセミナーでお伝えする内容は、ずばり医療機器業界に参入し、
新規継続取引を獲得し、不況でも安定経営する方法です。

2018 年夏ごろから、国内景気は下降トレンドに突入しました。不況の出口が見当たらないまま令和 2 年を迎え、あらゆる業界が右肩下がりの中、実は 医療機器業界の企業は、驚く様な安定成長 を遂げています。

また同時に、そうした医療機器メーカーと取引のある金属加工業も利益と成長を手にしています。

こうした医療機器業界が安定成長していること、そして、実は医療機器業界への参入は、意外にもハードルが低いという事実をお伝えしなければならないと考え、今このレポートを書いています。

これまで「医療機器業界に参入はしたいけど、どうやって参入したら良いのかわからない」あるいは「医療機器業界は参入障壁がやはり高いのではないか」といった声をよく耳にしてきました。

しかし、このレポートをお読み頂ければ、どうすれば医療機器業界に参入し、自社の経営を安定させ、成長軌道に乗せられるか？ その方法がお分かり頂けます。ぜひしばらくお付き合い頂ければと思います。

私を含め船井総研のコンサルタントは、毎日、全国各地クライアント企業のところへ伺い、売上の状況はどうか？景況感はどうか？ということヒアリングしながら、業績アップのご支援を行っています。

不況に突入してから 1 年半も経っているので、さすがに影響を受ける会社もちらほら見られるのですが、このような状況下にあっても、まったく売上が減らない会社や、むしろ売上が伸びている会社というのが存在しているのです。

その内情を聞いてみると、それらの殆どの会社が、医療機器業界との取引があり、かつその割合が高いのです。さらに取引先の業界が極端に集中せず、分散していることも挙げられます。

特に、精密板金加工業 A 社は月次売上 1 億円程度の企業ですが、医療機器業界向けの売上比率の向上をとことん追求してきたこともあり、2019 年度の医療機器業界向けの売上を約 30%程度まで高めることに成功した上、昨年対比 105%の成長を遂げています。さらに 2020 年度はこの売上比率を 35%程度まで高める計画を進めています。

かねてから船井総研では、国内で生き残る可能性の高い安定産業として、医療機器業界をはじめ三品産業（食品・医薬品・化粧品）を攻略するよう、クライアント企業に対してアドバイスを行ってきました。上記の A 社はこれを確実に、そして諦めずに取り組んできた結果、安定成長という果実を手にしたのです。

また船井総研のコンサルティング先のある金属加工業 B 社では、社長の口から毎月の様に出る話題が、医療機器メーカー Z 社からの仕事の話でした。

この医療機器メーカー Z 社は急成長を遂げており、5 年前は従業員が 100 名もいなかったのに、現在は 200 名を越える従業員がいると言うのです。

しかも他業界（IT・自動車・工作機械など）と比べると、価格競争になりにくく本当にありがたいお客様だ、と言うのです。

この金属加工業 B は、もともと IT 関連企業からの仕事がメインだったのですが、液晶パネル不況以来、IT の仕事は大幅に減少しました。

そうした中、ホームページへの問い合わせがきっかけで本格的な取引が始まった医療機器メーカー Z 社の仕事は、まさに救いの雨でした。

こうしたタイミングも重なり、この金属加工業 B 社は Z 社の仕事をドンドン積

極的にこなす様になり、気がつけば月次売上で800万円を越える取引になっています。

医療機器業界への参入に成功した企業は上記の事例にとどまりません。精密板金加工を手がけるC社は、親会社が生産を海外に移転することが決まっています、新たな柱となる取引先の開拓が急務でした。

そこで船井総研で集客用のホームページを制作し、毎月のコンサルティングの中で、問い合わせに対しての新規開拓のコンサルティングを行っていたのです。

ある月のことです。いつもの様にホームページへの問い合わせ客リストを見ると、Cランク(=事後フォロー不要)の欄に、ある会社の名前がありました。私が「この会社は何をやっている会社なんですか？」と聞いたら、その会社の営業社員は「いいえ、わかりません。ただ、聞いたこともない名前なので、そんな大きな会社じゃありませんよ」と、言うのです。

それで私が、「そんな風に決め付けるんじゃなくて、知らない会社は全てホームページで確認しましょう」と言って、しぶる営業社員と一緒にその会社のホームページを調べてみたのです。

すると・・・、何とその会社は社員が1000名以上もいる大企業(!)のメーカーでした。事業内容を見ると“薬・錠剤の分別・包装機械”とあります。いわゆる医療機器メーカーでした。

あわてて、この営業社員はこの医療機器メーカーをフォローしました。

1年後、同社はこの医療機器メーカーから、月次売上で600万円を越える仕事を獲得するようになりました。

なお、B社・C社はそれまで、医療機器業界からの仕事の実績はほとんど皆無でした。もちろん医療機器製造業・ISO13485といった、医療機器関連のライセンスも持っていません。

それでは、この2社はなぜ、医療機器業界からの新規受注を獲得することができたのでしょうか？

この2社には次の共通点がありました。それは・・・

- ① 「VAコンテンツ」と「難削材の加工事例」を自社のホームページ上で情報発信をしていた
- ② 設計者が購読する専門メディアに広告を定期掲載していた

ということです。

確かに、医療機器業界の特徴として、比較的歴史が浅いことが挙げられます。例えば自動車業界や電機業界となると歴史も古く、彼らは言ってみるとメカのプロです。

ところが医療機器業界のエンジニアは、医学・医療のプロかもしれませんが、メカについては必ずしもプロではありません。だからこそ加工について勉強したい、という意欲が強いですし、またVA提案にも熱心に耳を傾けてくれます。

また医療機器業界で多用される材料はチタンやSUS304など、いわゆる難削材です。難削材の加工を嫌がる加工業者が多いなか、積極的に難削材を受け入れるスタンスを示すことで、彼らの関心を引いたのかもしれませんが。

こうした発見もあり、私はコンサルティング先で、さらに医療機器業界を攻める様にしました。その結果、次の様なことがわかってきました。

(1) 医療機器業界は実は参入(=新規取引)が容易である

今、急成長しているマーケットの代名詞が航空機業界と医療機器業界です。しかし航空機業界は閉鎖的です。その理由の1つは、完成機メーカーが世界に実質2社(ボーイングとエアバス)しかなく、寡占化されているために取引も系列になり易いということです。その結果、新規取引は困難です。

ところが医療機器メーカーは前述の通り、大手企業だけではなく数多くの中堅・中小企業が存在します。また比較的歴史が浅く、調達体制も整備されていない事が多いのです。従って新規取引は以外と容易なのです。

(2) 価格競争になりにくい

業界自体が成長していることもあって、他業界と比較して価格競争になりにくいと言えます。

また前述の通り医療機器メーカーは意外と中堅・中小企業が多く、様々な面で「困っていること」が多いのです。その結果、価格以外の要素で勝負できる余地が大きいのです。

(3) こちらが主導権を取り易い

先ほども述べましたが、医療機器業界というのは医療・医学のプロは多いですが、自動車業界や電機業界と比較するとメカのプロが少ないのです。

従って、加工のプロである我々が主導権を取り易い業界であると言えます。

さらに現状の取引先の中で、VA提案ができる取引業者も少ない様です。船井総研では金属加工業界に対して、「VA・VE提案」をかねてから提唱してきました。

こうしたVA提案を強く望んでいる業界こそが、医療機器業界なのです。

さらに、医療機器業界は今後も高い成長が見込まれる業界であり、先進国に確実に残る業界です。日本国政府も今後は「医療機器」「医療システム」の輸出に対して国を挙げて取組むと明言しています。

また、今回強く申し上げたいのは、医療機器業界は不況にも強い業界 という事です。もしあなたの会社で医療機器業界の顧客があるのなら、その顧客の売上推移を見れば一目瞭然でしょう。

もし、こんなにも売上が安定している医療機器業界が、自社の柱になったら？ 毎月の売上に一喜一憂することは、きっと無くなるでしょう。

今回のセミナーで金属加工業の経営者の方にお伝えしたいことは、いかにして医療機器業界に参入するか、ということです。

これまでの船井総研のコンサルティング実績より、最短・最適に成果を上げられるステップは、次の4つになります。

STEP 1 自社に適したVAコンテンツ・難削材コンテンツの見える化

- ・ 自社の強み・訴求ポイントは何か？
- ・ その結果としてのVA・難削材コンテンツをホームページから情報発信



STEP 2 医療機器業界エンジニアを対象とした広告媒体での告知

- ・ 医療機器業界エンジニアが読む媒体で告知、自社ホームページに誘導する
- ・ インターネット以外の媒体とホームページを組み合わせる集客を行う



STEP 3 初回訪問・ニーズ把握・サンプル営業による受注

- ・ お客が困っていることは何か？売り込むのではなく相談に乗る
- ・ 無料サンプル提供により高確度で受注につなげる



STEP 4 取引口座の獲得・または継続的顧客フォロー

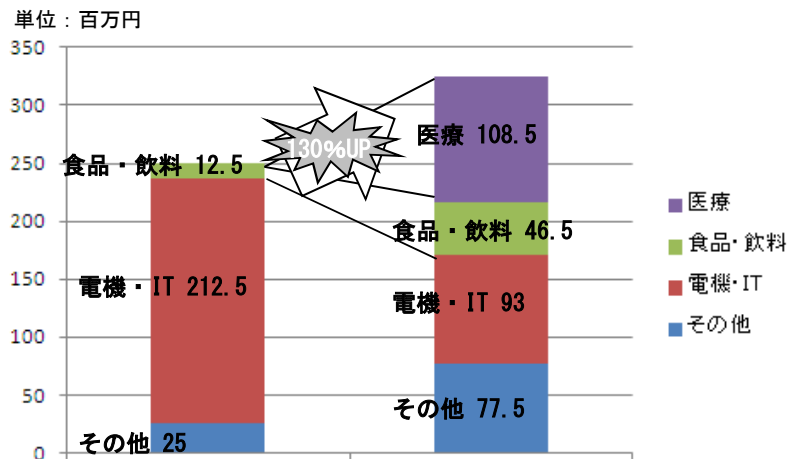
- ・ 受注顧客に対してはクロスセルを推進して取引額アップを図る
- ・ タイミングが合わない見込み客にはメルマガ等で継続フォロー

また、以下の事例は医療機器業界「参入」ビジネスモデルで大幅に業績が改善された金属加工業の事例になります。医療機器業界への「参入」を通し、**特定業種への依存体質から脱却した典型的な良い事例**だと思います。

■ 《医療機器業界「参入」ビジネスモデルの導入成功事例》

金属加工業B社概要 ～医療機器業界での実績ゼロから1億円超の事例～

場所	滋賀県
スタート時	250百万円
現状	325百万円
伸び率	130%
人員	21名
収益構造	当初は3社の主要取引先。 現在は常時取引先が20社を超える。



B社は医療機器業界からの仕事はもちろん、似通った業界である「食品」「飲料」業界との新規取引を広げることができ、業績も上げることができました。

「このまま新規開拓をしていなければ、大変なことになっていました・・・」
B社の社長は事あるごとに言われています。

■最後に

米中貿易戦争に端を発した今回の不景気は、国内は消費税増税・東京オリンピック・少子化問題、そして海外に目を向けるとフレグジット・香港・イラン情勢などマイナス要素が多く、好景気のサイクルに戻る糸口さえ見えない状況です。さらに、国内製造業のマーケットは中長期的に縮小していくことも念頭に置くと、やはり「今」安定成長マーケットに参入しておくことは必須です。

「医療機器業界」に代表されるいくつかのマーケットは、こうした産業構造の変化の中で成長マーケットとなるでしょう。

我が国が国際的に高い競争力を維持できている根幹は、このレポートを最後までお読みいただいた皆様方、金属加工業など町工場の集積にあります。

1社でも多くの金属加工業の方に業績を伸ばしていただきたい、先進国で勝ち残るビジネスモデルを構築していただきたい、そんな思いで、今回のセミナーを企画しました。

そこで、来たる2020年3月13日(金)に、前述の内容を簡単かつ具体的にお伝えするために、“部品加工業 医療機器「参入」セミナー”を、船井総研 芝セミナープレイス(東京会場)にて開催いたします。

今回のセミナーは、先着30名様限定のセミナーです。

ぜひ、本セミナーの内容を自社に持ち帰っていただき、このチャンスをものにしていただきたいと思います。それでは、セミナー会場でお待ちしています。

2020年1月吉日
株式会社船井総合研究所
シニアエキスパート・中小企業診断士

高野 雄輔

部品加工業 医療機器参入セミナー

講座内容

第1講座	不況にも負けない医療機器業界と取引するためのポイント ▶なぜ医療機器業界からの仕事は金属加工業にとって良いのか？ 不況下でも安定経営の秘密は、やはり医療機器への参入だった！ ▶この医療機器メーカーを狙え！知られざる医療機器業界の優良企業	株式会社 船井総合研究所 シニアエキスパート チーフ経営コンサルタント 中小企業診断士 高野 雄輔
第2講座	医療機器業界へはこう参入する！ 業績UP&安定化に成功した企業の取り組み大公開 ▶医療機器業界への比率UPで、不況下でも昨対売上105%のA社 ▶実績ゼロから2年で売上の3割まで増やしたB社 ▶新規開拓売上の比率5%から1年間で40%にまで増やしたC社	株式会社 船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 山崎 悠
第3講座	本日のまとめ 部品加工業社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ▶医療機器業界「参入」こそが最強の不況対策 ▶これから必要とされ、生き残る金属加工業とは？	株式会社 船井総合研究所 シニアエキスパート チーフ経営コンサルタント 中小企業診断士 高野 雄輔

講師

第1講座・第3講座



株式会社 船井総合研究所

ものづくりグループ
シニアエキスパート
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・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。

第2講座



株式会社 船井総合研究所

ものづくりチーム
マーケティングコンサルタント

山崎 悠

兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。市場調査や技術動向調査、経営戦略構築プロジェクト等の実績も多数。

現在は法人向け(BtoB)事業の受託型製造業、生産財メーカーを中心にダイレクトマーケティング、デジタルマーケティングを活用した新規顧客開拓、新商品開発のための提案・実行支援を行っている。300社以上の製造業の現場と技術に精通したコンサルタント。

開催要項

日時・会場

東京会場

2020年 3月 13日(金)

(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

〒105-0014

東京都港区芝3-4-11 芝シティビル

都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

開催時間

開始

10:30 ▶

終了

12:00 (受付10:00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

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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。●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させていただきます。

●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

裏面の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.5785309 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

Funai Soken 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:高野

お申込はカンタン! 下記にご記入の上、今すぐFAX頂くだけでOK!

※ご入金確認後、受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お申込用紙

お問い合わせNo. S057270

FAX: 0120-964-111

担当 時田 宛

部品加工業 医療機器参入セミナー

フリガナ				
会社名				
フリガナ			役職	
代表者名				
所在地	〒			
電話番号	()	FAX番号	()	
フリガナ			役職	
連絡担当者				
年商	万円	社員数	名	
ご参加者お名前	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	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(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**

金属加工業 経営者様向け 不況に負けず安定経営を行うための 医療機器「参入」セミナー



～セミナーへのお誘い～

今、注目の安定成長マーケット
医療機器業界から新規取引を獲得する
方法がわかるセミナーです。

金属加工業（部品加工業）経営者の皆様へ

いつも大変お世話になっております。船井総合研究所の高野です。

我々、船井総合研究所のコンサルタントが、日々金属加工業（部品加工業）の現場で感じることは、やはり医療機器業界と付き合っている部品加工業は、この不況でもビクともしない経営を行っていた、ということです。

船井総研では、経営の安定と持続的成長を目指すなら医療機器業界への参入が必須だと繰り返し申し上げてきましたが、この不況に突入してからの1年半は、奇しくもそれが証明されることとなりました。それはつまり、従来の基幹産業であった「自動車」「電機」「IT」は景気変動の波におおきく揺さぶられる一方、安定成長マーケットである「医療機器」などの業界はビクともせず、むしろ持続的成長を続けているのです。

やはり、我々金属加工業が狙うべきマーケットは「医療機器」業界なのです。
その理由は次の3つです。

- 理由1：医療機器業界は実は参入（＝新規取引）が容易である
- 理由2：価格競争になりにくい
- 理由3：こちらが主導権を取り易い

ところが、金属加工業の多くの経営者の方から「どうすれば、医療機器業界から仕事が取れるかわからない」という声を非常によく聞きます。

それが、今回のセミナーを企画した理由です。ぜひ同封の「無料経営レポート」をお読みください。医療機器業界参入へのポイントも記述しております。
今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社船井総合研究所
シニアエキスパート・中小企業診断士

高野 雄輔