

今後10年業績を伸ばす 加工業のたった1つの条件

～7割の加工業が業績を下げ、残りの3割の加工業だけが勝ち残る10年～

板金加工業経営セミナー

大阪会場 2020年4月21日(火) 株式会社船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋)
東京会場 2020年5月14日(木) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

講座	内容
第1講座	<p>板金加工業を取り巻く業界動向</p> <p>セミナー内容抜粋 現在の板金加工業を取りまく市況と今後の展望</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ マーケティングコンサルタント 外山 智大</p> <p>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。</p>
第2講座	<p>わが社が現在、自社の将来を見据え 取り組んでいること</p> <p>セミナー内容抜粋① 景気悪化局面においても、わが社が新たな顧客・業界を開拓するための方法 セミナー内容抜粋② 取り組みの結果・成功に結び付いたポイント!ならびに、今後の展望!</p> <p>特別ゲスト ※ビデオ出演となります。 株式会社岩本鉄工所 代表取締役社長 岩本 純一氏</p> <p>石川県小松市に所在する同社では1業界に対して高い依存度を持っていた。その結果、自社が得意としていない、利益率の低い案件も受注していました。そこで、より高い利益を確保し、自社が得意とする案件以外は断ることができる体制づくりを行う為、デジタルマーケティングを推進。新たな顧客を10社以上開拓し、今、安定成長をしている業界からの案件を獲得している、板金加工業のモデル企業 経営者。</p>
第3講座	<p>板金加工業が不況下において、業績アップを実現するためのポイント</p> <p>セミナー内容抜粋① 不況期において、板金加工業が今すぐ取り組むべきこと。 セミナー内容抜粋② 3か月で成果を出すためのポイント!</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ マーケティングコンサルタント 外山 智大</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</p> <p>セミナー内容抜粋① 2020年以降の時流と、板金加工業がとるべき対策 セミナー内容抜粋② 板金加工業の社長に今すぐ取り組んでほしいこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ グループマネージャー 藤原 聖悟</p> <p>大手機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。部品加工業の新規顧客開拓や営業力強化による即時業績アップを得意としており、従業員数8名の部品加工会社から従業員数100名を超える部品加工会社まで、様々な規模のクライアントを全国に抱えている。これまで依頼を受けた部品加工業のクライアントすべてに、1部上場の大手企業からの新規取引につながる引合の獲得を実現。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、永続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。</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 からの申し込み

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/057717>

精密板金・ 製缶板金加工業向け

大阪会場 2020年
4月21日(火)
株式会社船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋)

東京会場 2020年
5月14日(木)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

経営者向けセミナー

今後10年 業績を伸ばす 加工業の たった1つの条件

～7割の加工業が業績を下げ、
残りの3割の加工業だけが勝ち残る10年～

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: 外山

お問い合わせNo. S057717

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。) → **057717**

工作機械 受注高30%減、自動車販売台数20%減、中国問題、欧州製造業減速… 先行き不透明な製造業で

『2020年は売上・利益減は仕方ない』と諦めるのはまだ早い!

板金加工業 経営者様、必見!

下記のようなお悩みをお持ちの全ての

☑ **既存取引先への営業**

相見積りばかりで、なかなか仕事に繋がらない。

☑ **展示会・商談会出展**

大きな会場で出展をしても、なかなか人が集まらず成果につながらなかった。

☑ **Webサイトによる集客**

売り込みが増え、見積り件数が減って、仕事に繋がらない…

売上アップに成功した企業が実践している

今後10年業績を伸ばす精密板金・製缶板金加工業のたった1つの条件

ポイント1 業績を伸ばすには、付き合う顧客が重要。儲かる企業・伸びてる企業と付き合う。

今後成長が見込まれるマーケット

通信機器市場

半導体製造装置市場

配電盤

空調設備

マテハン自動倉庫市場

ロボット・自動機市場

景気後退局面で業績を伸ばすには、儲けてる企業との取引以外、効果は薄い! 成長が見込まれるマーケットで伸びている企業を探し、取引を行うことが板金加工業にとって最も重要なこと。

ポイント2 自社の技術・強みを活かしたマーケティング戦略構築・独自媒体作成

すぐに効果がでる、マーケティング戦略!

よくある思い込みとは?

- Webを作ればOKと思っていたが、なかなか引きあいが来ない…
- 売り込みや、相見積りばかりで仕事にならない…
- 受注はできるが、細かい案件ばかりで継続取引に繋がらない…

これらを解決するのが

正しい戦略構築を実践すれば、儲かっている業界から新規問い合わせ**40件/年・継続取引顧客5社/年**も可能!

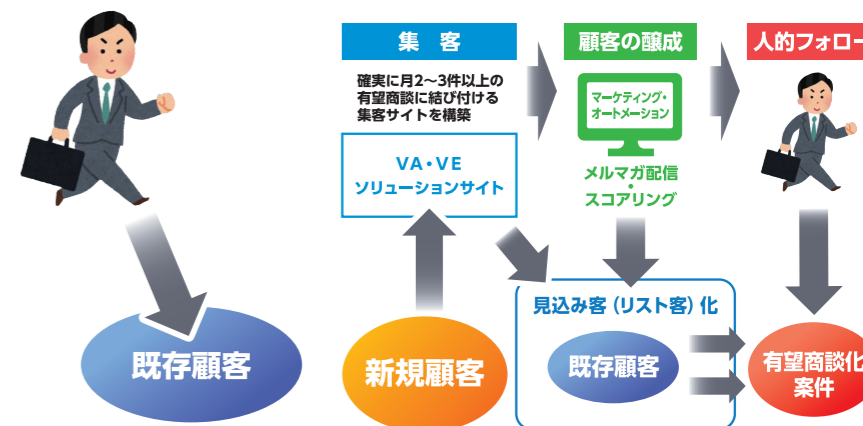


儲かっている企業から引き合いを獲得するためには、顧客のもとめる価値・製品を訴求することが必要です。自社の生産プロセスにあった戦略構築があって初めて、Webによるマーケティング活動が効果を発揮します。

ポイント3 人を増やさず、売上・利益UPを実現する営業のデジタル化!

現状の営業スタイル

「営業のデジタル化」後のスタイル



営業活動すべてをデジタル化し、人を増やさず、売上アップ・利益アップを実現する。これまでの営業担当者の能力・ノウハウに依存する営業をしていては、未来がない! デジタルを用いた仕組み化で受注率アップ!

景気減速の今、新規開拓に成功し、持続的な成長を実現している同業社の取り組みを徹底解説!



本セミナーのモデル企業
ゲスト講師
株式会社岩本鉄工所
代表取締役社長 岩本 純一氏

自社の技術を活かし、景気衰退期でも

中堅・大手優良顧客から引合いが相次ぐ理由とは?

- ① 自社の強みを活かした新規開拓のポイントとは?
- ② 景気後退期でも安定業界・企業から仕事を集める手法とは?
- ③ 社長1人の営業体制でも顧客開拓に成功できた営業のデジタル化について!

板金加工業での成功事例多数!

成功事例1 石川県 1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た体制づくり実施。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2 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3 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4 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。

➡ 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

大阪会場
2020年 4月21日(火)
 (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

東京会場
2020年 5月14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

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.5785704 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)

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:外山

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載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。

お問合せNo. **S057717** 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。 【大阪会場】 2020年4月21日(火) 【東京会場】 2020年5月14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	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	1			2		
	E-mail	@		E-mail	@	
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3			4		
	E-mail	@		E-mail	@	
フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
5			6			
E-mail	@		E-mail	@		

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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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**