

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。)→ 058090 🔍

機械加工業の為の マシニング加工 フライス加工 旋盤加工 研削加工 ワイヤカット 放電加工 他

成長する5G、CASE(次世代自動車)マーケットから新規リピート受注を獲得するビジネスモデル!

こんな悩みも▶▶▶
本ビジネスモデル
で解決できます!

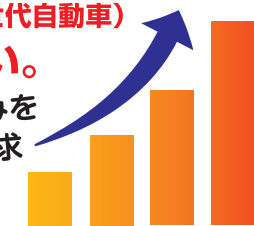
ただでさえ仕事が減っているのに、
コロナウイルスが
追い打ち・・・

思う様に動けない今、
いったい何を
すべきなのか・・・



これから確実に伸びる
5G、CASE(次世代自動車)
市場に参入したい。

そのために自社の強みを
どう活かして、どう訴求
すればよいのか・・・



自社には特別な技術が無いが、
これから伸びる成長市場から
仕事を取りたい。

普通の技術、普通の設備で
いかに差別化を
図ればよいのか・・・



今の客先、今のビジネス
モデルではダメだと
思っている。

人を増やさず利益を増やす
ビジネスモデルを
取り入れたい!



人を増やさず利益を増やすビジネスモデルで実現する
5G、CASE(次世代自動車)マーケット等、成長市場から仕事を獲得する3つのポイント

ポイント1 コロナ・ショックで経済活動が停滞する
4～6月の間に準備をする

サプライチェーンが寸断され、同業他社も思った様な動きがとれない
この4～6月までの数ヶ月間で準備を行い、市場が本格的に動き出す
秋以降に「本格攻勢」に打って出る準備を行う。

自社の真の強みの
把握

開発・設計部門への
訴求ポイント決定

PULL型営業
ビジネスモデルの設計

デジタルマーケティング
への落とし込み

**5G・CASE等の
成長市場から
引合いが集まる
ビジネスモデル!**

コロナで身動きがとれない4～6月

秋以降

PULL型(=プル型)営業とは、こちらから攻める(=PUSH型営業)ではなく、お客様の方から問合せを発生させる営業スタイルのことです。

ポイント2 「凄い技術」だけが必要なのではない!
自社の本当の強みをきちんと把握する

他社ができない差別化された「凄い技術」よりも、「既存技術の組合せ」の方がビジネスにつながりやすい、と言えます。具体的に、「製造技術の7分類」の組合せで考えます。

製造技術の7分類

- 素材
- 切削
- 塑性
- 成形
- 高出力
- 接合
- メッキ

例1) A社の強みは、最適な素材選定と表面処理の選定による部品の高寿命化である
素材 + 切削 + メッキ

例2) B社の強みは、機械加工業でありながら溶接が得意であり、削り出しから切削+溶接の工法転換が行えることである。
切削 + 接合

例3) C社の強みは、マシニング加工を行った後、手作業により歪取りを行い、研削レス加工でコストダウンができることである。
切削 + 塑性

本当の自社の強みを、設計エンジニア・開発エンジニアに対して「価値訴求」が行えるコンテンツにまとめることが、機械加工業におけるPULL型ビジネスモデルづくりの第一歩です。

ポイント3 マーケティング・オートメーション
など、デジタルをフル活用する

機械加工業におけるマーケティング・オートメーション活用の事例

マーケティング・オートメーション
メルマガ
メルマガから
自社Webサイトへの
誘導を行う

おっ。スコアが
10点以上になった!
営業をかけよう!

10点
4点
6点

既存顧客・見込み客

会社案内サイト
ソリューションサイト
リンク

会社情報
自社の強み
製品事例
VA・VE事例
技術資料

スコア付け 2点 3点 2点 1点 1点

前述の顧客の購買プロセスに基づき、より購買の段階に近い顧客が見えるであろうコンテンツのスコアを高く設定しておきます。そして例えば「スコア10点以上の顧客にはアプローチをかける」といったことを、社内ルールとして営業活動の中に組み込みます。

機械加工業における最大の課題が「営業活動」です。非効率、かつ属人的になりがちな営業プロセスをデジタル化することにより、大きく生産性を向上させることができます。こうした取り組みの結果、2%だった営業利益率が10%超になった事例もあります。

5G、CASE(次世代自動車)他を見越した
我が社の取り組みとデジタル・マーケティング

①当社が従来型加工技術と、先端ナノ加工技術の「はざま」にチャンスがあると感じた理由

②当社が従来顧客に加えて、成長産業の新規顧客開発を重視している理由

③技術で勝負する当社が、デジタル・マーケティングに力を入れている理由

株式会社木村製作所
代表取締役 木村 俊彦氏
※ビデオ動画でご出演となります。
あらかじめご了承ください。

▲今年1月に稼働スタートした、同社のナノ工場の様子

▲同社ではデジタルマーケティングに力を入れており、上記サイトも含めて6サイトを運営している。

機械加工業界での成功事例多数!

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!
マーケティングに組み、自社の強みに合った仕事が増える取組をしたところ、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!

日時・会場	東京会場 2020年 4月27日(月) (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 2020年 5月13日(水) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階	地下鉄御堂筋線 「淀屋橋駅」 ⑩番出口より 徒歩3分	開催時間 13:00 ▼ 16:30 受付12:30～
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、お申込みを取り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.5785197 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) 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				

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. **S058090** 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4月27日(月) ☐ 【大阪会場】 2020年5月13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	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢	
		E-mail	@	E-mail		@			
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢	
		E-mail	@	E-mail		@			
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢	
		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人だと思えます。 そんな勉強熱心なあなたは今現在、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)

※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** ☐



お申込みはこちらから