

プリント基板・電子機器設計／製造メーカー 経営セミナー

講座内容&スケジュール

大阪会場 2020年 7月16日(木) 株式会社船井総合研究所 大阪本社
東京会場 2020年 8月4日(火) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
オンライン 2020年 8月20日(木)

講座	内容
第1講座	<p>コロナショックの最中、プリント基板・電子機器設計・製造メーカーが取り組むべきこと</p> <p>セミナー内容抜粋① プリント基板・電子機器設計・製造メーカーを取り巻く市況 セミナー内容抜粋② コロナショックの中、我々はどうのような戦略をとるべきか セミナー内容抜粋③ 動き始めた5G・CASE等の成長市場：攻略すべきは、開発・設計部門！</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ シニアコンサルタント 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。プリント基板設計・実装メーカー、装置メーカーや機械加工業・板金加工業などの加工業に対し、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をモットーに、「社会性」「教育性」「収益性」を兼ねた企業づくりに日々全国を奔走している。</p>
第2講座	<p>特別ゲスト講座：コロナ禍でもデジタルマーケティングで新規顧客開発を継続する、わが社の取り組み</p> <p>ゲスト講師 アート電子株式会社 取締役社長 伊藤 規晋氏 ※ゲスト講師はビデオ出演となります。</p>
第3講座	<p>プリント基板・電子機器設計・製造メーカーのための、国内で生き残るビジネスモデルの作り方</p> <p>セミナー内容抜粋① 成長市場で求められるニーズ・技術に対するデジタル・マーケティング導入の5ステップ セミナー内容抜粋② 短期間で5G・CASE・IoT市場を攻略するために、自社の強みを見つけて、それを売る方法 セミナー内容抜粋③ 今は、顧客には「訪問せず」に売る時代！最新セールステック活用方法と成功事例 セミナー内容抜粋④ 取り組み4年で営業利益率2～3%から10%超へアップさせたM社の事例 セミナー内容抜粋⑤ デジタルマーケティング導入で新規引合を30倍に伸ばしたR社の事例</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりチーム リーダー 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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 神谷 要平 立命館大学生命科学部、大阪大学大学院生命機能研究科卒業。細胞生物学という専門分野において、コンピューターシミュレーションの適用を行うなど理系の先端分野に関与してきた。船井総合研究所入社後は、板金加工業、機械加工業に代表される受託型製造業のデジタルマーケティング分野において、その会社の強みを引き出すコンテンツ作成で成果をあげている。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであり、既存サイトを改善しアクセス数を大幅に伸ばす技術に長けている。大阪府出身。</p>
第4講座	<p>プリント基板・電子機器設計／製造メーカーの社長にいますぐ取り組んで欲しいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① さらに進む2極化の中、大変革期のピンチをチャンスに変えるためのポイント セミナー内容抜粋② これからもずっと国内で生き残るために必要なこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ シニアコンサルタント 中小企業診断士 高野 雄輔</p>

お申し込み方法

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ページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/060678>



(株)船井総合研究所が
緊急提言!!

経営者向けセミナー

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、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。
 また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

プリント基板メーカー 電子機器製造メーカーが 生き残る たった一つの方法

コロナ
ショック
以降も

大阪会場 2020.7.16 [THU] 東京会場 2020.8.4 [TUE] オンライン 2020.8.20 [THU]

この
セミナーで

**デジタルマーケティング・セールステックを活かした、
開発・設計部門攻略ビジネスモデルの作り方が丸わかり!**

こんな経営者の方はぜひ参加ください。

不況・コロナ対策を早急に進めたい
 CASE、5G、IoTなどの今伸びている成長産業に参入したい
 国内市場で生き残るビジネスモデルを確立したい

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

プリント基板・電子機器設計／製造メーカー 経営セミナー お問い合わせNo. S060678

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申し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。) → **060678**

縮小する国内市場でも成長産業を狙え!

プリント基板設計・実装メーカー 電子機器設計・製造メーカーに緊急提言!

なぜあの会社はコロナ禍でも不景気でも 問合せを50件/月以上獲得し、成長産業を開拓できているのか?

こんな悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます!

悩み1
5G・CASEなど成長市場に参入したい
仕事を増やしたい

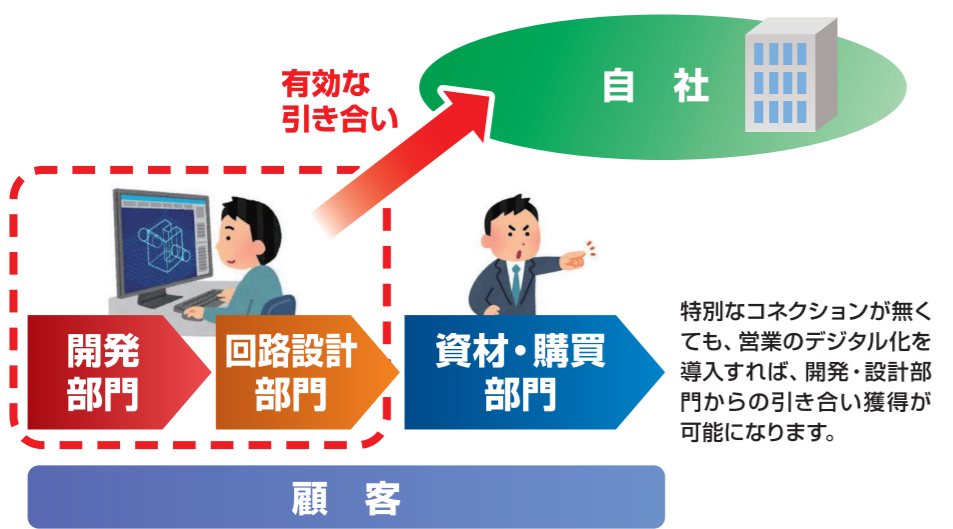
悩み2
コロナショックによる受注量の落ち込みをカバーしたい

悩み3
コロナショック後を見据えた自社の成長シナリオを描きたい

悩み4
この時代の流れを、自社が大きく成長するチャンスにつなげたい

プリント基板設計・実装メーカー 電子機器設計・製造メーカーが、開発・設計部門攻略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!



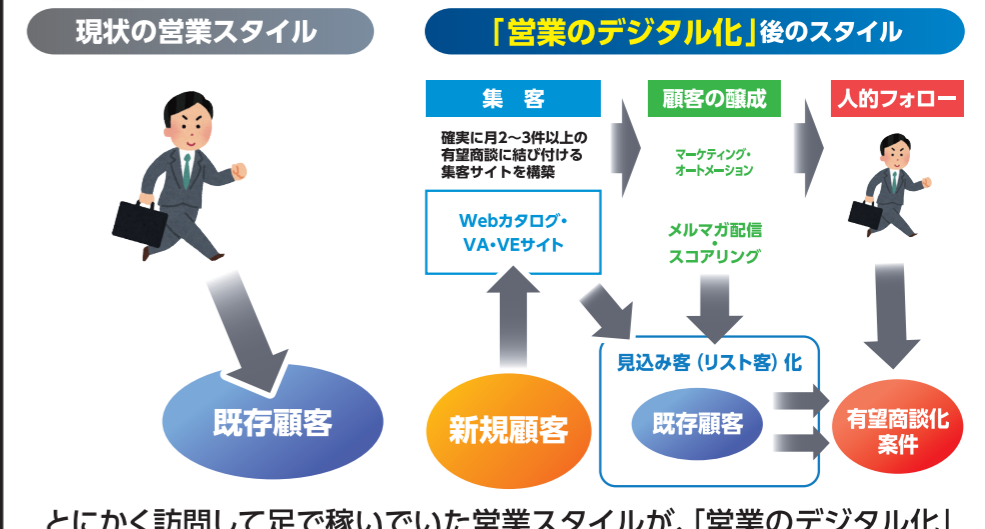
人的営業では新規開拓が困難な、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得できます。

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!



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 営業のデジタル化により、
訪問せず売れるスタイルが実現できる!



とにかく訪問して足で稼いでいた営業スタイルが、「営業のデジタル化」と「セールスツック」の導入で、引合獲得・案件・受注が自動化でき、訪問営業の最小化が実現できます。



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
URL	https://www.art-denshi.co.jp/

プリント基板・電子機器 設計・製造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!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

プリント基板・電子機器設計/製造メーカー 経営セミナー

お問合せNo. S060678

開催要項

大阪会場にてご参加

2020年 **7月16日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

㈱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

お申込期限: 7月12日(日)

東京会場にてご参加

2020年 **8月4日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

㈱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

お申込期限: 7月31日(金)

日時・会場

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かねますので、ご了承ください。

オンラインにてご参加

2020年 **8月20日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。

オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

お申込期限: 8月16日(日)

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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上でご確認ください。

または、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.060678を入力、検索ください。

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)

●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

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。

お申込みはこちらからお願いいたします



7月16日(木)大阪会場

申込締切日7月12日(日)

8月4日(火)東京会場

申込締切日7月31日(金)

8月20日(木)オンライン受講

申込締切日8月16日(日)

検