

# CASE市場を3ヶ月で攻略する方法セミナー

講座内容&スケジュール

2020年7月14日(火) 株式会社船井総合研究所 東京本社

2020年7月30日(木) WEB配信

13:00~16:30  
(受付12:30~)

講座	内容
第1講座	<p><b>これから確実に伸びるCASE市場にアプローチする3つの方法</b></p> <p>セミナー内容抜粋① CASEで逆に増える自動車部品マーケットと、その周辺産業 セミナー内容抜粋② ハードルの高いCASEに確実にアプローチできるプラットフォーム</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 <b>高野 雄輔</b> 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><b>特別ゲスト講座：CASE市場への参入を果たした、当社の取り組み</b></p> <p>セミナー内容抜粋① CASEへのマーケティングを実践して年間新規売上1億円超 セミナー内容抜粋② CASEキーマン150名のリストを獲得した金属加工業経営者様の取り組み セミナー内容抜粋③ CASEキーマンに直接アプローチ！マークラインズのサービスとその活用法</p> <p><b>ゲスト講師</b> 実際の取組み企業経営者様、マークラインズ株式会社 ※ゲスト講師はビデオ出演となります。</p>
第3講座	<p><b>CASE市場を3ヶ月で攻略するための、ビジネスモデル大公開</b></p> <p>セミナー内容抜粋① コロナ禍でも負けない、CASE市場を攻略するためのビジネスモデルの全貌 セミナー内容抜粋② CASE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③ 短期間でCASE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④ 今は、顧客には「訪問せず」に売る時代！最新セールス活用方法と成功事例 セミナー内容抜粋⑤ 成功事例大公開！電機マーケットからCASEマーケットに切り替えて営業利益率2%→10%超になったプレス加工業ほか</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 中小企業診断士 <b>橋本 吉弘</b> 東京工業大学工学部化学工学科を卒業後、大手電機メーカー(東証一部上場)の生産技術エンジニアとして、世界7拠点の生産ライン立ち上げ、品質改善を数多く手掛ける。その後、外資系大手コンサルティングファームにて製造業のデジタルシフトに従事。船井総合研究所入社後は、主に新規顧客開拓・人材開発分野において、現場の目線に立ったコンサルティングでお客様から好評を得ている。日本品質管理学会会員。「フォークリフトを運転できるコンサルタント」。</p>
第4講座	<p><b>本日のまとめ</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 時代の大変革が起こる中、金属加工業が生き残るために必要なこと セミナー内容抜粋② CASE市場にアプローチするために、今すぐ経営者の皆様に取組んでいただきたいこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ シニアコンサルタント 中小企業診断士 <b>高野 雄輔</b></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/060688>



**金属加工業**  
経営者・経営幹部向け

東京 2020年7月14日(火)

WEB配信 2020年7月30日(木)

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すので必ずご確認ください。

知っている企業は  
もう実践済み

# 金属加工業

次世代自動車

# CASE市場を3か月で

## 攻略する方法 大公開セミナー



このような金属加工業の経営者様はぜひご参加ください。

- ・CASE市場に参入したいと考えている金属加工業 経営者の方
- ・もっとCASE分野の仕事を取りたい、と思っている経営者の方
- ・CASE市場を対象とした、最新のマーケティングや営業手法を知りたいと思っている方
- ・現在のコロナ不況に対応して、早急に成長分野への参入・強化が必要だと考えている方
- ・この先、時代の流れを自社の成長のチャンスにつなげたいと考えている経営者の方

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

CASE市場を3ヶ月で攻略する方法セミナー

お問い合わせNo. S060688

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。) → **060688**



縮小する  
国内市場の中で  
数少ない  
成長産業

# 金属加工業に緊急提言!

# なぜあの金属加工業はコロナ禍でも不景気でも たった3か月でCASE市場に参入できたのか?

こんな悩みも  
本ビジネスモデルで  
解決できます!

- 切削
- 研削
- プレス
- 冷間鍛造
- 成形
- 他

**悩み1**  
CASE・次世代自動車  
市場に参入したい・  
仕事を増やしたい

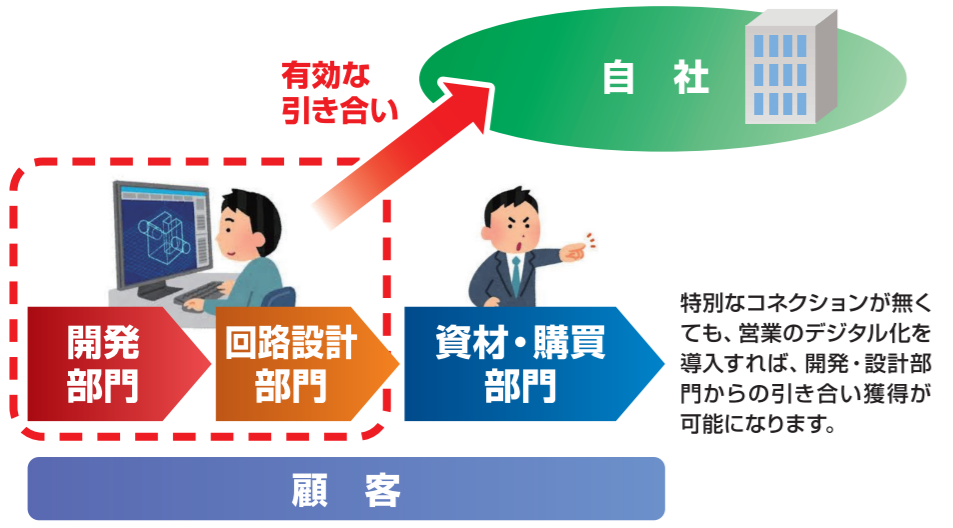
**悩み2**  
コロナショックによる  
受注量の落ち込みを  
カバーしたい

**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

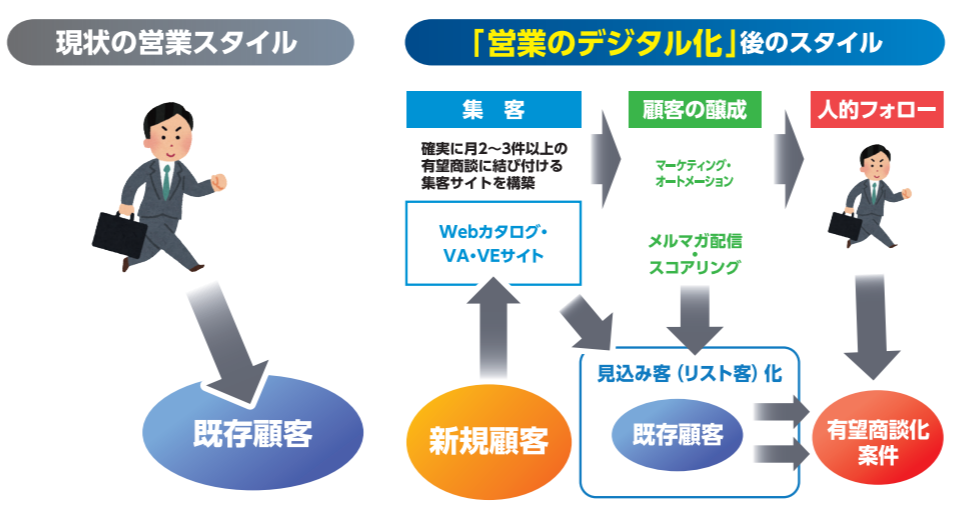
# 金属加工業がCASE攻略ビジネスモデルで実現できる3つのこと

**実現できること1** CASE市場へたったの3か月で参入でき  
自社を成長業態にシフトできる!



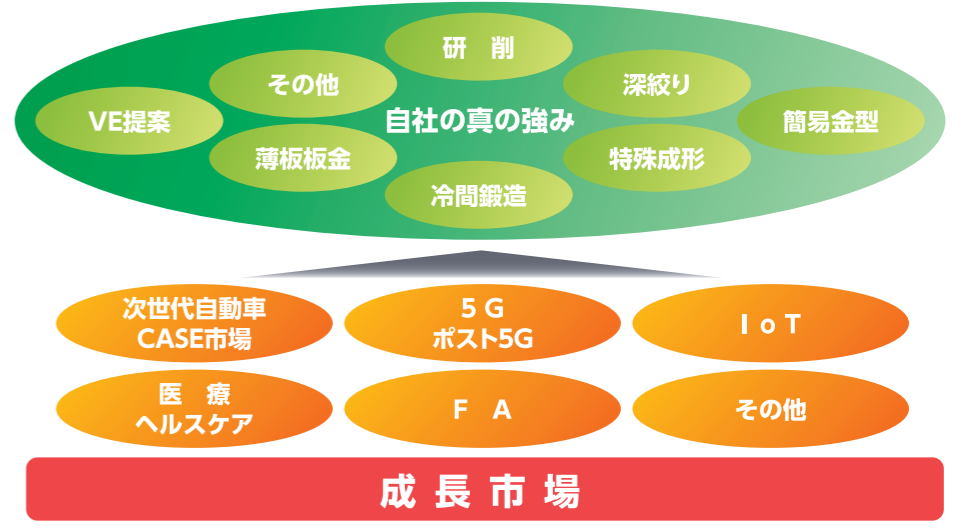
一般的な人的営業では不可能な、CASE市場の設計・開発などの川上部門への具体的なアプローチ方法と、それを3か月で実現するビジネスモデルの全体像が分かります。

**実現できること2** 営業のデジタル化により、  
訪問せずに売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「セールステック」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。

**実現できること3** 自社の真の強みを明確にすれば、  
ほかの成長市場からの引合も獲得できる!



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。

## 金属加工業での成功事例多数!

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!

**成功事例1** 金属加工業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たがそれを見直し、自社が得意な多工程の仕事が増えるよう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** 金属加工業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!**  
マーケティングに取組み、自社の強みに合った仕事が増える取組みをしたところ、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** 金属加工業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の中心となっており、生産性・収益性ともに劇的に向上しました。

**成功事例4** 金属加工業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。

**成功事例5** 石川県 I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る体制づくり実施。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6** 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7** 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8** 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。

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。

# CASE市場を3ヶ月で攻略する方法セミナー

お問合せNo. S060688

## 開催要項

### 東京会場にてご参加

2020年 **7月14日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

お申込期限: 7月10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

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 **7月30日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 7月26日(日)

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。

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、ご入金が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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.060688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 **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14日(火)東京会場**

申込締切日7月10日(金)

**7月30日(木)オンライン受講**

申込締切日7月26日(日)

検