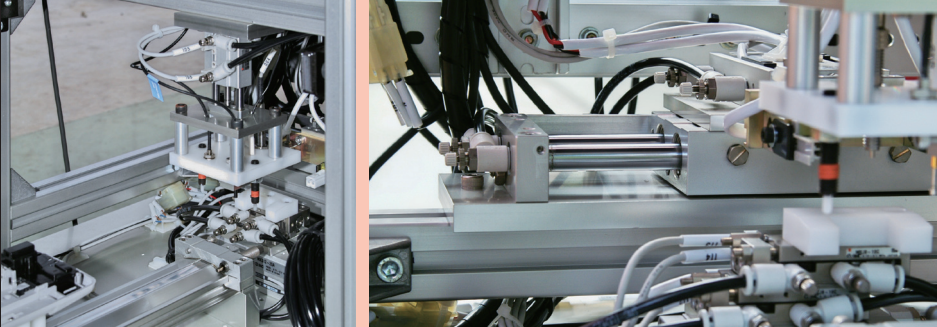


船井総合研究所が自動機・省力化機械製造業に緊急提言!

設備屋が部品加工で利益を増やす方法

セットメーカー「社長の仕事」

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よろしく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。



このような経営者の方にぜひお越しいただきたい!

- 1 今は受注残や過去の商談で忙しいが、これからのコロナ不況への本格的な対策が必要だと思っている。
- 2 そもそも設備ビジネスは景気の影響が大きく、安定収益が得られる新規事業が必要だと思っていた。
- 3 部品加工分野に参入したいとは思っているが、設備なみに儲ける方法を知りたい。
- 4 価格競争に陥らない部品加工ビジネスをしたいと考えている。
- 5 セットメーカーとして、国内で勝ち残るポイントを知りたい。

経営者様限定企画

セミナー日程

東京会場 2020年 7月 21日(火) **中止** 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

オンライン開催 2020年 7月 28日(火) Web動画配信

セットメーカーの為のコロナ不況対策「部品加工ビジネス」

99%のセットメーカー「社長」が気付いていない
 セットメーカーが部品加工で儲けるたった1つのルール

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 [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: 片山

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。) → 062730

セットメーカーの強みを活かした新規ビジネス!

セットメーカーは部品加工で儲けよう!

セットメーカーのコロナ不況対策 緊急開催決定! セットメーカー「部品加工事業」参入セミナー

講座内容&スケジュール 東京会場 2020年 7月 21日(火) **中止** 船井総合研究所 五反田オフィス

オンライン開催 2020年 7月 28日(火) Web動画配信

講座	内容
第1講座 13:30 ~ 14:00	<p>今なぜセットメーカーは、部品加工ビジネスに取り組むべきなのか?</p> <p>セミナー内容抜粋① コロナ不況でも、実は伸びている部品加工分野! セミナー内容抜粋② 内製か、外注か、自社の得意領域で部品加工事業を伸ばす方法!</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 ディレクター 片山 和也</p> <p>工業高校・工業大学機械工学科を卒業後、大手専門商社の工作機械部門にてトップクラスの実績を上げる。船井総研入社後は一貫して生産財分野のコンサルティングに従事。部品加工業・セットメーカーに代表される製造業向けコンサルティング、生産財商社向けコンサルティングで成果を出し続ける。通算20年以上にわたり機械業界に携わり、技術とマーケティングの両面を理解する超エキスパートとして、同分野では船井総研の第一人者である。「中小企業は国内で勝ち残れ!」をポリシーとして、国内製造業の空洞化に歯止めをかけるコンサルティングを展開している。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)他。経済産業省登録 中小企業診断士。</p>
第2講座 14:10 ~ 15:20	<p>セットメーカーの為の、部品加工事業ビジネスモデル構築の成功事例</p> <p>セミナー内容抜粋① 価格競争、短納期競争に陥らない部品加工ビジネスのポイント セミナー内容抜粋② 成功事例(1) 取組み4年で設備事業と同額の粗利を確保!(従業員40名) セミナー内容抜粋③ 成功事例(2) 取組み1年で3500万円受注、1.2億円の商談!(従業員110名)</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チーフコンサルタント 山崎 悠</p> <p>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支援を手掛ける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも特に部品加工業・セットメーカーを中心にダイレクトマーケティングを活用した新規顧客開拓のための提案・実行支援を行っている。特に特殊技術も持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かした、Webサイト・メールマガジン・カタログ・技術ハンドブックなどの営業ツールによるマーケティングを得意としている。クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、技術系の経営者から絶大な評価を得ている。</p>
第3講座 15:30 ~ 16:00	<p>本日のまとめ:セットメーカー 社長に今すぐ取組んでほしいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 今後のコロナ不況がセットメーカー業界に及ぼす影響と、その対策 セミナー内容抜粋② これからずっとセットメーカーが国内で勝ち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・エネルギー支援部 ディレクター 片山 和也</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/062730>

お問い合わせNo.S062730 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

自動機製造業

省力化機械製造業

エンジニアリング会社

各種セットメーカー

セットメーカーがたった90日で部品加工事業を立ち上げるノウハウを全て公開!

こんな悩みも▶▶▶ 部品加工ビジネス で解決できます!

装置受注は不況の影響をモロに受けるので対策が必要だと思っている。

不況になると装置の発注は激減...



特定顧客に依存しているが、装置の新規開拓は時間がかかる...

部品加工なら新規開拓は容易!



現状はとにかく設計者の負担が大きく、設計に負担のかからない事業をスタートしたい。

部品加工なら設計は不要!



価格競争や短納期に巻き込まれない部品加工事業をスタートしたい。

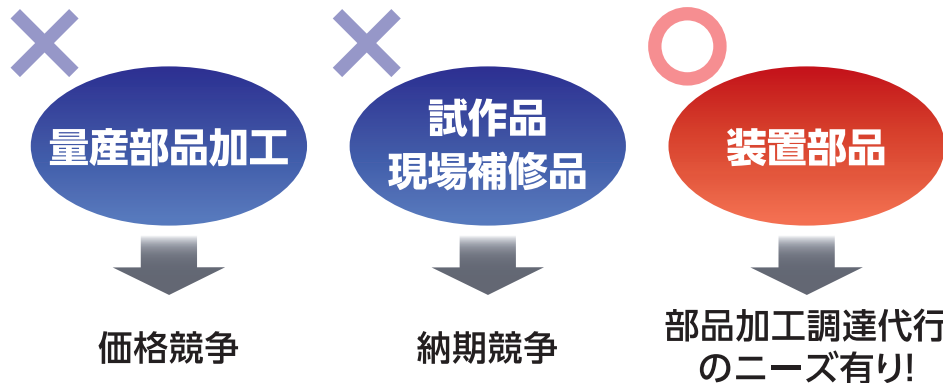
フツの部品加工業と差別化するポイントとは?



セットメーカーが「部品加工ビジネス」を成功させる3つのポイント

ポイント1 価格競争・納期競争に巻き込まれない ビジネスモデルを選択する!

いわゆる「量産部品加工」の分野や、「試作品」「現場補修品」の部品加工分野は狙わない。狙うべきは“大手ユーザーの工機部門”や“中堅優良装置メーカー”の一品物の装置部品需要。この分野には「部品加工調達代行ニーズ」が強い。この分野の部品加工需要は推計40兆円もの市場規模があり、実は現在でも成長分野で外部資本等の参入も相次いでいる。



ポイント2 セットメーカーならではの強みを打ち出す

セットメーカーが手掛ける部品加工には次の様な強みがあります。

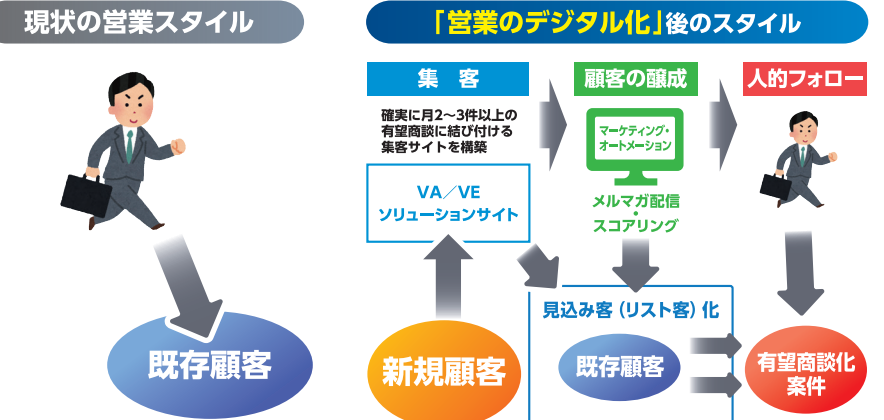
部品加工を手掛ける上での、セットメーカーの強み

- 設計者がおり、場合によっては組図からのバラし製図まで対応できる
- 組立が得意であり、加工部品だけでなく、ユニット品まで対応できる
- 資材管理・購入品管理に慣れており、外注の活用慣れてる

特に、「部品加工調達代行」サービスの場合、全てを自社の加工設備で対応するのではなく、外注ネットワークをいかに活用するかがポイントになります。なお、本セミナーでは、こうした外注ネットワークの作り方についても詳しく解説いたします。

ポイント3 デジタルマーケティングを活用し、社員を増やす ことなく利益を増やすビジネスモデルにする

部品加工ビジネスの新規開拓は、「営業のデジタル化」により、体系的に行うことが可能です。

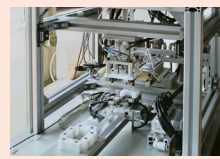


かつ、例えば上図に示す様なデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合い獲得・受注が可能になります。

自動機・省力化機械業界での成功事例多数!!

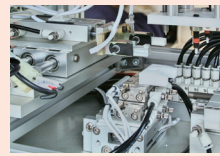
成功事例1 東海エリア 自動機製造業 K社 (従業員100名)

主に自動車業界を主要顧客として、省力化設備・自動機の提案を行って来ました。しかし特定顧客への依存度が高く、市況により受注が不安定になることから部品加工事業への取組みを決意。その後取組み1年で4000万円近くの受注を実現。また新規開拓でも成果をあげ、5G関連の半導体検査装置メーカーの新規口座を獲得。



成功事例2 関東エリア 省力化機械製造業 I社 (従業員60名)

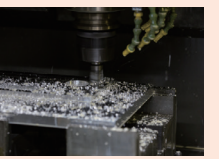
元々は某大手自動車部品メーカーがメイン顧客。しかし主要取引事業所が生産縮小のため、受注の減少が今後見込まれることから、自動機よりも新規開拓がやり易い部品加工事業をスタート。取組み4年間で本業の装置と並ぶ粗利水準に。装置よりも手離れが良いことから利益率も向上した。



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!

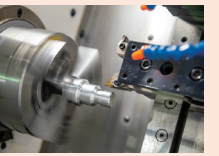
成功事例3 関西エリア 省力機械製造業 A社 (従業員30名)

本業の装置事業の利益率が低く、常に設計者が忙しい状態であった。そこで設計者の手をわずらわせない部品加工事業をスタート。その結果「部品加工調達代行」という位置づけの案件が受注できるようになり、本業の装置事業よりも粗利率が高くなった。外注をメインとしてさらに部品加工事業に注力している。



成功事例4 中国エリア 自動機製造業 O社 (従業員40名)

もともとは社内の装置部門向けという位置づけで部品加工を行っていた。しかしリーマン・ショックの際の装置受注激減をきっかけに部品加工の受託をスタートした。その後デジタルマーケティングを導入して部品加工事業は加速度的に進展。現在、売上は装置事業の方が多量のもの、粗利は部品加工事業と変わらないレベルになった。



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。

セットメーカー「部品加工事業」参入セミナー

お問合せNo. S062730

開催要項

東京会場にてご参加

2020年 7月 21日(火) 開始 13:30 ▶ 終了 16:00 (受付13:00より)

お申込期限: 7月17日(金)

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

中止

徒歩15分

※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。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。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。

日時・会場

オンラインにてご参加

2020年 7月 28日(火) 開始 13:30 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始13:00より)

お申込期限: 7月24日(金)

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 25,000円 (税込27,500円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込22,000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上で確認いただけます。

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.062730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: 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。

お申込みはこちらからお願いいたします



7月21日(火)東京会場
申込締切日7月17日(金)

中止

7月28日(火)オンライン受講
申込締切日7月24日(金)

検