

金属加工業が"脱"展示会で新規顧客を開拓する方法セミナー

講座内容&スケジュール

大阪会場 2020年8月6日(木) 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 東京会場 2020年8月19日(水) 株式会社船井総合研究所 東京本社
 WEB配信 2020年9月4日(金) 13:00~16:30 (受付12:30~)
 Web動画配信

講座	内容
第1講座	<p>コロナ禍でも確実に伸びている成長市場に参入し、売上を上げる方法</p> <p>セミナー内容抜粋① われわれ金属加工業を取りまく市況 セミナー内容抜粋② コロナ禍でも逆に増えるマーケットとその周辺産業 セミナー内容抜粋③ ハードルの高い成長産業に確実にアプローチし参入する方法</p> <p>高野 雄輔 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 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>特別ゲスト講座：成長市場への参入を果たした、わが社の取り組み</p> <p>セミナー内容抜粋① 成長市場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 他</p> <p>橋本 吉弘 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 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3講座	<p>展示会に頼らなくても成長産業を攻略する!ビジネスモデル大公開</p> <p>セミナー内容抜粋① コロナ禍でも負けない、成長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 展示会ナシでも新規優良顧客を開拓する、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 短期間で成長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!最新セールステック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>奥内 拓海 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 日比谷高校を卒業後、慶應義塾大学工学部機械工学科、慶應義塾大学大学院総合デザイン工学専攻卒業。大学、大学院と先端加工技術を専攻し学会発表で賞を取るなど成果を出す。自身の専門知識で日本の製造業を盛り上げるべく船井総合研究所に入社。入社後はZOHIOに代表されるMAツールを駆使し、デジタルマーケティングにより成果をあげている。特に機械加工業に代表される受託型製造業のニッチな技術分野に対して、ピンポイントで有効な引合いを取る技術に長けている。東京都出身。</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</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 成長市場を攻略し売上を向上させるため、今すぐ経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと</p> <p>高野 雄輔 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</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/062956>



株式会社船井総合研究所が
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。

金属加工業が “脱”展示会で 新規顧客を開拓する方法

大阪会場 2020.8.6 [THU] 東京会場 2020.8.19 [WED] オンライン 2020.9.4 [FRI]

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、コロナ禍を生き抜くビジネスモデルの作り方が丸わかり!

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。

- ・コロナで展示会が無くなり、新規顧客開拓する手段がなく困っている経営者の方
- ・不況・コロナ対策を早急に進めたい。国内市場で生き残るビジネスモデルを作りたい経営者の方
- ・成長産業を対象とした、最新のマーケティング手法あるいは営業手法を知りたいと思っている経営者の方

主催 **Funai Soken** 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
 金属加工業 成長産業参入セミナー お問い合わせNo. S062956
 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。)→ **062956**

縮小する国内市場では成長産業を狙え!

金属加工業に緊急提言!


- マシニング
- 旋盤
- 板金
- 溶接
- プレス
- 他

なぜあの金属加工業はたった3か月で成長市場に参入できたのか?

コロナ禍でも 展示会ナシでも

こんな悩みも本ビジネスモデルで解決できます!

悩み1
展示会が無くなり受注機会が激減。売上の落ち込みを何とかカバーしたい



悩み2
5G・CASE・医療などの成長市場に参入したい



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



5G CASE 医療 成長産業参入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 コネなしでも、開発・設計等の川上部門へ直接アプローチし、有効な引合を創出できる!

現状の営業スタイル



既存顧客

「営業のデジタル化」後のスタイル



新規顧客

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2 展示会に頼らない! 訪問しない! で新規顧客開拓が実現できる!

成長市場

- 次世代自動車 CASE市場
- 5G ポスト5G
- IoT
- 医療ヘルスケア
- FA
- その他

自社の真の強み

- VE提案
- 小ロット/量産対応
- 設計代行
- 特注メーカー対応
- 特定材質への対応
- 表面処理提案
- 特殊加工技術 (精密・微細加工、深絞りetc.)
- 調達代行

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 成長産業へたったの「3か月」で参入でき自社を成長軌道へシフトできる!



開発部門 → 回路設計部門 → 資材・購買部門

顧客

自社

特別なコネクションが無くても、営業のデジタル化を導入すれば、開発・設計部門からの引き合い獲得が可能になります。

一般的な人的営業では不可能な、5G・CASE・医療機器市場の開発・設計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。

金属加工業での成功事例多数!

- 成功事例1** 金属加工業P社 (従業員110名)
マーケティングへの取り組みで、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。

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を実施。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。

金属加工業 成長産業参入セミナー

お問合せNo. S062956

開催要項

大阪会場にてご参加

2020年 **8月6日(木)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 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

お申込期限: 8月2日(日)

東京会場にてご参加

2020年 **8月19日(水)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 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

お申込期限: 8月15日(土)

オンラインにてご参加

2020年 **9月4日(金)** 開始 **13:00** ▶ **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31日(月)

日時・会場

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

受講料

●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.062956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



2020年8月6日(木)大阪会場

申込締切日8月2日(日)

2020年8月19日(水)東京会場

申込締切日8月15日(土)

2020年9月4日(金)オンライン受講

申込締切日8月31日(月)

検