

【 講座内容 】

第1講座	<b>コロナショックによる、業界の現在と今後</b> ・新型コロナウイルスが及ぼす盤業界への影響 ・コロナショックが変える業界の今後	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 藤原 聖悟
第2講座	<b>新型コロナの中で進化した、セールステック営業とは</b> ・新型コロナウイルスの中でも、仕事量がある業界とその攻略について ・対面営業ができない中で、優良顧客を新規開拓する新しい営業手法	株式会社 船井総合研究所 リーダー 外山 智大
第3講座	<b>機械・設備メーカーの企業戦略について</b> ・機械・設備メーカーが求められるデジタル対応 ・既に始まっている業界変革で迫られる企業戦略	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 藤原 聖悟

【 開催日時 】

全日程オンラインセミナー！

2020年 8月 4日 (火) 10:00~12:00  
ログイン開始 09:30~

お申込み期限：7月31日(金)

2020年 8月 7日 (金) 10:00~12:00  
ログイン開始 09:30~

お申込み期限：8月3日(月)

merit 1

リモート参加  
OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 予防にもなります。

merit 2

移動時間ゼロ  
交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

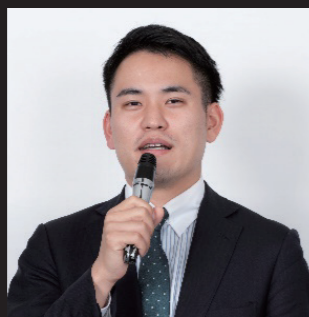
merit 3

チャットで  
個別相談OK

講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

【 講師紹介 】

株式会社 船井総合研究所  
リーダー  
外山 智大



加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対して、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。

株式会社 船井総合研究所  
マネージャー  
藤原 聖悟



大手機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。新規顧客開拓による即時業績アップを得意としており、従業員数8名会社から従業員数500名を超える会社規模のクライアントを全国に抱えている。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、持続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。

Web開催

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。

2020. 8. 4 (火)  
2020. 8. 7 (金)

# 機械・設備メーカー向け

新設案件に依存しない

## 修理・メンテナンス事業 サブスクリプションモデル

新型コロナの影響が継続する製造現場

仕事量の山谷を小さく、毎月の安定したベース粗利を確保  
修理・メンテナンス事業をベースとしたビジネスモデルを確立

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

【webセミナー】 機械・設備メーカー向け メンテ事業化戦略 お問い合わせNo. S063096

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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。) → 063096

工作機械受注高前年対比53%減、鋁工業指数前月比9%減… 新規設備投資が大幅減となる市況下でも安定収益を確保する

# 修理・メンテナンス強化でサブスクリプションモデルを実現!!



下記のようなお悩みをお持ちの全ての**機械・装置メーカー会社様、必見!**

**安定的な月次売上**  
 新設の受注を待つのではなく、毎月安定した売上確保を実現する方法

**非対面型での営業活動**  
 既存だけでなく、新規獲得も非対面で、毎月、現調の依頼を獲得する方法

**不況時のサービス提案**  
 新設のキャンセル・延期が増える中、必需のメンテをサービスメニュー化

## 新型コロナで始まった変化に対応する**機械・装置メーカー独自のビジネスモデル!**その業績向上のための取組とは!

**ポイント1** 機械・装置メーカーがなぜ、今**修理・メンテ強化**に取り組むべきなのか?

不況下において、新設の機械・装置の受注は難易度が高く、見込案件の延期・キャンセルも発生する為、営業や現場共に不安定な状態となりがちです。一方で、修理・メンテは不況下でも受注ができる“必需”サービスで、1件あたりの単価は新設と比較し“低い”ものの、“利益率は高く”、客数を増やすことで利益額の確保も可能です。実際に、機械・装置メーカーが修理・メンテ強化を行い、月次売上の安定・利益率アップに成功した企業もあります。

**設備機械メーカーの収益構造の変化例**  
 修理・メンテの伸びと共に、営業利益が上昇

**ポイント2** 展示会や、訪問営業無しでもできる、**新規顧客開拓の手法**とは!

Withコロナの時代においては、展示会・訪問営業などの対面型での営業活動は敬遠され、非対面型で新規顧客との接点を持ち、商談化させ、現調に持ち込む新規顧客開拓の手法が必要となります。ではどのようなことをすべきか?という、下記のような、大幅な営業手法の転換をすることで非対面型営業手法の確立が可能となります。

従来の対面型営業	Withコロナ時代の非対面型営業手法
「展示会出展」 「ルートセールス」 「訪問営業」	「Webマーケティング」 「Online展示会」 「リモート営業」

自社の修理・メンテナンス事業で可能なサービスラインナップと共に、非対面型営業手法を3か月で確立させる手法を御伝えいたします。

**ポイント3** 不況時でも、**修理・メンテナンス案件を商談化させる手法!**

デジタルを活用した営業手法を用いることで、修理・メンテ案件を検討している顧客担当者を、工数をかけることなく自動で獲得!

業績を伸ばす機械・装置メーカーは、デジタルを全面的に活用しています。過去の取引先や、見込客に対して、訪問営業ではない新たな手段として最も有効なツールがマーケティング・オートメーションです。修理・メンテナンス案件の商談獲得～受注件数を人を増やさず、利益ベースで1.5倍まで増加させた事例もあります。

### 7割経済下でも **機械・装置メーカーが修理・メンテナンスを強化して得られる6つのメリット**

- ストック型 毎月の収益獲得
- 粗利70%以上 高収益も実現化
- 不景気に強い 修理・メンテ
- 新設と比較して 高い購買頻度
- 手離れの良い 堅実な粗利確保
- メンテ・修理から 新設案件の獲得

### このような企業様におすすめ **この課題がある企業様は、このビジネスモデルを導入すれば、99%業績があがります!**

取引先の顧客担当者として、機械・設備納品は、データとして紐づいているか?  
 ⇒ **単なる納品履歴だけになってないか**

2020年3～6月の期間中であっても、取引先からの修理の依頼がきているか?  
 ⇒ **修理でベース粗利を築けているか**

受注量の山谷が大きく、売上だけでなく、設計や製造担当に負担がかかってないか?  
 ⇒ **受注と工程負荷を調整できているか**

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。

## 【webセミナー】機械・設備メーカー向け メンテ事業化戦略

お問合せNo. S063096

### 開催要項

オンラインにてご参加

2020年 **8月4日(火)** 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 2020年 7月31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。

日時・会場

オンラインにてご参加

2020年 **8月7日(金)** 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 2020年 8月3日(月)

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 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 8,000円 (税込 **8,800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.063096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: 藤原

### お申込みはこちらからお願いいたします



**2020年8月4日(火)オンライン受講**  
申込締切日 2020年7月31日(金)

**2020年8月7日(金)オンライン受講**  
申込締切日 2020年8月3日(月)

検