

# 展示会に頼らない「機械加工業」の為に オンライン営業導入Webセミナー

展示会に出展せず、人も動かさず新規受注を増やす方法を大公開!

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。

# 機械加工業「社長」の仕事 展示会に頼らない オンライン営業導入Webセミナー

展示会が中止や開催不明で  
苦戦中の経営者様へ  
展示会に出展せず、人も動かさず  
新規受注を増やす方法を大公開!

## 講座内容&スケジュール

**オンライン開催** 2021年 2月 17日(水) Web動画配信 開催時間 13:00~15:30 ログイン開始 12:30~

**オンライン開催** 2021年 3月 3日(水) Web動画配信 開催時間 13:00~15:30 ログイン開始 12:30~

講座	内容
----	----

**第1講座** 13:00 ~ 13:30

**業績向上につながる「機械加工業オンライン営業」の考え方**

セミナー内容抜粋① 実は展示会よりも費用対効果が高く成果が出やすいオンライン営業  
 セミナー内容抜粋② 5G、CASE、半導体関連、これから動く有望市場から仕事を取る方法  
 セミナー内容抜粋③ 開発・設計部門など、川上部門から引合いを獲得して価格競争を回避する方法

株式会社船井総合研究所  
ものづくりグループ ディレクター 片山 和也

マーケティングオートメーション及びセールステック導入の専門家。同分野では船井総研の第一人者である。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。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)、「ぐるっと!生産管理」(すばる舎リンクエージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。

**第2講座** 13:40 ~ 14:50

**展示会に頼らないオンライン営業成功事例 機械加工業がオンライン営業を3ヶ月で導入する方法**

成功事例① オンライン営業の導入で優良大手企業の開発・設計部門から新規受注を続々と獲得!  
問合せ0件/月から、問合せ10件/月前後、毎月2件の受注を継続中!  
株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一氏

成功事例② オンライン営業の導入1年間で累積150件を超える新規問合せを獲得!  
コロナ禍の中でも、一部上場クラス大手企業との新規取引を実現!  
株式会社木村製作所 代表取締役 木村 俊彦氏

株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一氏  
同社(従業員30名)は千葉県浦安市に本社工場をおく機械加工業である。従来は冷間圧造部品への二次加工をメイン業務としていたが、リーマンショックを機に業態転換、従来は客先であった冷間圧造会社を逆に仕入れ先と捉え、冷間圧造部品の完成品を受託する事業をスタートする。特に「特注ネジ」「特注リベット」の受注を強化するために「特注ネジリベット製造.COM」を上げ、成果につながっている。また同社では価格競争力のあるカム式旋盤を100台以上有し、安価に二次加工を行う反面、検査については最新の画像処理装置によりオートメーションで全品検査を実現するというビジネスモデルを確立している。こうした一連の取組みもあって、同社では大手メーカーの設計・開発部門を中心に毎月10件前後の新規引合いを獲得し、毎月2件の新規受注を実現している。また同社のYoutubeチャンネルは社長自らコストダウン技術セミナーを実施、取引先からも好評を博している。

株式会社木村製作所 代表取締役 木村 俊彦氏  
京都府長岡京市に本社工場をおく同社(従業員31名)の二代目社長である。従来は「マシンング加工」「旋盤加工」「研削加工」への一貫対応を訴求ポイントとしてきたが、産学交流など独自の情報収集により難削材に対するナノ加工に商機を見出し、京都大学キャンパス内に「ナノ加工研究所」を設置した。そして同研究所内容の本格的事業化を決定、従来の「本社工場」の近隣に「ナノ加工工場(研究所)」を竣工する。そして昨今の加工ニーズの多くが、従来の「本社工場」が手掛けるミクロン台の仕事と、新たな「ナノ加工工場(研究所)」が手掛けるナノレベルの仕事の「はざま」であることが明確になり、現在では「本社工場」と「ナノ加工工場」のコラボで新たな成果を上げる。デジタルマーケティングで市場のニーズを汲み取りつつ、自社の技術にそれを反映させる活動を地道に続けて成果につながっている。日本における部品加工業のモデル企業1社である。

株式会社船井総合研究所  
ものづくりグループ 奥内 拓海  
日比谷高校を卒業後、慶應義塾大学工学部機械工学科、慶応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ZOHO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。

**第3講座** 15:00 ~ 15:30

**アフターコロナで大きく差をつけるために機械加工業「社長」に今すぐ取組んでいただきたいこと**

セミナー内容抜粋① まだまだ続くコロナ禍、アフターコロナで大きく差をつけるための要諦は製造業DX!  
 セミナー内容抜粋② ピンチはチャンス!不況期こそ社内改革で自社を大きく変えて大きく伸ばすチャンス!


株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ ディレクター 片山 和也

## 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/068411>



**この様な方にお奨めのWebセミナーです**

- ✓ 毎年出ていた展示会が新型コロナで中止になって困っている。
- ✓ 受注が落ちてきているが、そのリカバリーができていない。
- ✓ 営業をしようにも訪問ができず、どうしていいかわからない。
- ✓ 正直、これまでは情性で展示会に出展してきたが、売上につながっているかどうかは微妙。
- ✓ 実際に「オンライン営業」を導入して成果を上げている同業者の事例を知りたい。

**開催日程**

オンライン開催 2021年 2月 17日(水)      オンライン開催 2021年 3月 3日(水)

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

機械加工業経営セミナー お問い合わせNo.S068411 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

WEBから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。) → **068411**



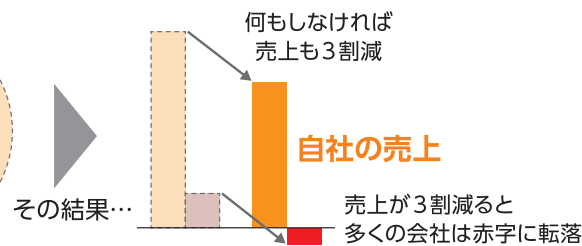
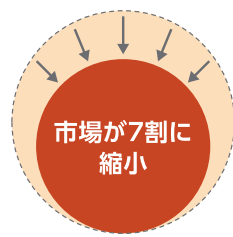
機械加工業の為の **マシニング加工** **フライス加工** **旋盤加工** **研削加工** **ワイヤカット** **放電加工** **他**

# 展示会に頼らない オンライン営業を3ヶ月で導入するノウハウを全て公開!

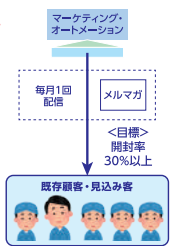
現在の状況をあらためて認識すると...



コロナで「7割経済」が2~3年は続く



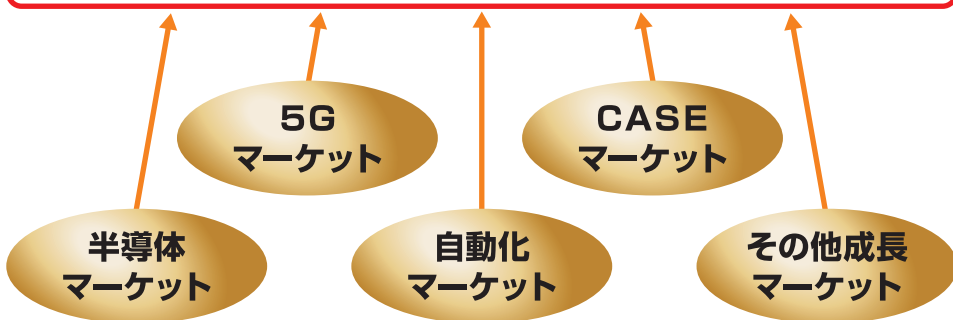
オンライン営業の導入が必要



## 機械加工業が「オンライン営業」を導入して実現できる3つのこと

**1** 5G、CASE、半導体、自動化関連など成長市場からの引合いが集まる!

### 「オンライン営業」ビジネスモデル



こうした成長市場のキーマン（バイヤー）は、常に新たなサプライヤーを探しています。なぜなら、常に新たな技術課題に直面しているからです。そして今や、新たなサプライヤーを探す際に、大手企業のキーマンが最も用いる方法が「インターネット検索」です。コロナ禍で展示会が開催されない今、最も注力すべき営業手段はインターネット対策です。

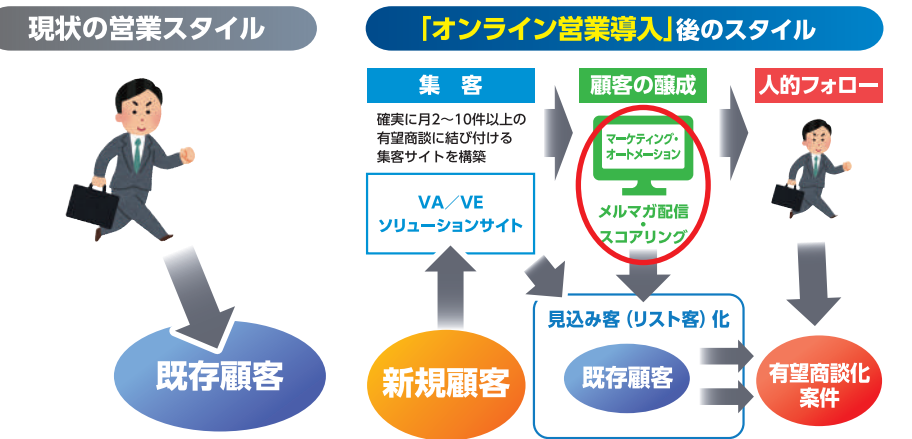
**2** 設計部門・開発部門などの川上部門から引合いが集まる!

### 「オンライン営業」ビジネスモデル



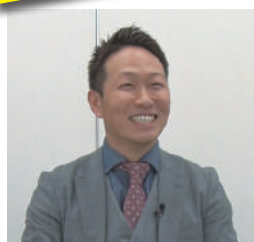
機械加工業における価格競争回避の鉄則は、開発部門あるいは設計部門など、川上部門から直接引合いを獲得することです。前述の「成長分野」「有望分野」のエンジニアほど、「より小さくしたい」「より軽くしたい」など技術課題が多く、まずはインターネットで検索を行い、相談ができるサプライヤーを探すケースが大半となっています。

**3** 展示会よりも費用対効果が高く、人を動かさずに新規受注を増やせる!



仮に補助金をもらって安く出展しているつもりでも、展示会で拘束される工数や事前の準備にかかる工数等を考えると、展示会出展はコストがかかります。オンライン営業は一度構築してしまうと、その後継続して有望な引合いが入ってきますし、営業そのものの工数も大幅に削減することができます。ですから以下の様な成功事例につながっているのです。

**成功事例!** 本セミナーの特別ゲスト講師①



株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一氏

**オンライン営業導入**で  
問合せ0件/月から、問合せ10件/月前後、  
優良大手企業の開発・設計部門から  
毎月2件の受注を継続中!



**成功事例!** 本セミナーの特別ゲスト講師②



株式会社木村製作所 代表取締役 木村 俊彦氏

**オンライン営業導入**で  
1年間で累積150件を超える新規問合せを獲得!  
コロナ禍の中でも、  
一部上場クラス大手企業との新規取引を実現!



## 機械加工業界での成功事例多数!

**成功事例①** 機械加工業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ましたがそれを見直し、自社が得意な多工程の仕事が増える様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** 機械加工業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** 機械加工業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** 機械加工業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なってしまいました。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!

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。

## 機械加工業経営セミナー

お問合せNo. S068411

### 開催要項

#### オンラインにてご参加

2021年 **2月17日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月13日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

#### オンラインにてご参加

2021年 **3月3日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月27日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

**一般価格** 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 16,000円 (税込 **17,600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。

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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.068411を入力、検索ください。

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: 片山

### お申込みはこちらからお願いいたします



**2月17日(水)オンライン受講**  
申込締切日 2月13日(土)

**3月3日(水)オンライン受講**  
申込締切日 2月27日(土)

検



# 最短・最速で業績アップを実現! 機械加工業の“成功事例”を…

## 無料メルマガシンで大公開!!

日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界最新情報を配信いたします。最短・最速で業績アップを目指す経営者様には、必読のメルマガジンです。

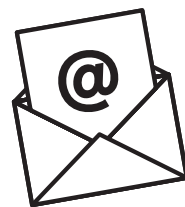
ぜひご登録ください。メルマガジンの登録・購読は“**無料**”です。

### メルマガWebページから直接登録

メルマガ 船井総研 製造業経営レポート

検索

※バックナンバーも全てこちらからお読みいただけます



↓↓ 船井総研がおススメするメルマガジンはコチラ! ↓↓

▶ 船井総研「製造業」経営レポート

<https://www.funaisoken.co.jp/mailmagazine/MM-039>

QRコードを読み取り、  
直接WEBページからも  
ご登録いただけます→



#### 【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や講義の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。  
ダイレクトメールの発送を希望しません ☐