

板金加工業「社長」の仕事

板金加工業経営セミナー

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。

板金加工業「社長」の仕事

板金加工業が狙うべき

これが伸びる 5大マーケット

- ① 半導体・5Gマーケット
- ② CASE分野
- ③ 自動化分野
- ④ 中食分野
- ⑤ 脱炭素分野

ラベル貼り位置

この様な方にお奨めのWebセミナーです

- ✓ 半導体・5G分野、自動化、中食、脱炭素分野など、今後明らかに成長する市場から仕事を取りたい板金加工業の社長
- ✓ 現在のコロナ禍は予想以上に長引くので、「仕事の取り方」を抜本的に見直したい板金加工業の社長
- ✓ 実際に「成長分野から仕事が取れる仕組み」を導入して成果を上げている同業者の事例を知りたい板金加工業の社長
- ✓ 展示会に代わる営業方法を真剣に検討している板金加工業の社長
- ✓ ピンチをチャンスと捉え、これを機に社内の意識を一新したいと考えている板金加工業の社長

講座内容&スケジュール

オンライン開催 2021年 4月20日(火) 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 5月18日(火) 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

板金加工業におけるこれから伸びるマーケット

- セミナー内容抜粋① 半導体・5G、CASE、自動化、中食(食品・飲料)、脱炭素、コロナ禍でもこれから伸びるマーケット5市場
- セミナー内容抜粋② 人口減時代にこれから伸びる板金加工業のビジネスモデル
- 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1講座

13:00
13:30

板金加工業が成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを3ヶ月で構築する方法

- 成功事例① 1業界に95%以上依存していた我が社が大手優良顧客を開拓し、1業界依存脱却に成功した理由!
- 成功事例② 営業専任者0でも当社が新規開拓に成功した理由
- 成功事例③ 当社が成長市場から新規受注が獲得できている理由
- 成功事例④ 年間1000~3000万円ものリピート受注が見込める新規顧客3社の開拓に成功した理由



株式会社岩本鉄工所
代表取締役 岩本 純一氏

同社は石川県小松市に本社・工場を置く、従業員33名の板金加工業。同氏は平成12年に社長就任以降、事業規模を拡大させ、年間売上高5億円を突破。建設機械・工作機械業界を中心に板金加工品の製造・納品をされてきました。さらに、特定業界・特定顧客依存からの脱却を図るため、デジタル・マーケティングを導入。現在までに、売上高で3,000万円超/年の大手優良企業、年1,000万円超の中堅企業開拓に成功。コロナ禍においても、新規顧客から毎月3~5件の引き合いが発生している、板金加工業におけるデジタル・マーケティング成功事例企業

第2講座

13:40
14:50

- セミナー内容抜粋① 半導体・5G、CASE、自動化、中食(食品・飲料)、脱炭素、板金加工業が成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを3ヶ月で構築する方法



株式会社船井総合研究所
ものづくりグループ 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。

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板金加工業「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/070789>



開催日程

オンライン開催

2021年 4月20日(火)

オンライン開催

2021年 5月18日(火)

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

板金加工業経営セミナー

お問い合わせNo.S070789

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

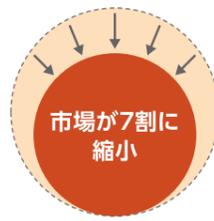
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 070789

オンライン営業を3ヶ月で導入して成長マーケットから仕事を取る方法!

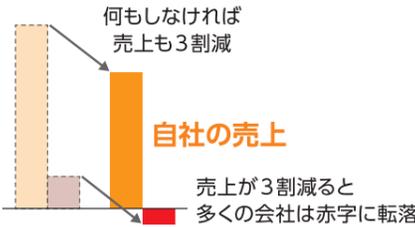
現在の状況をあらためて認識すると...



コロナで「7割経済」が2~3年は続く



その結果...



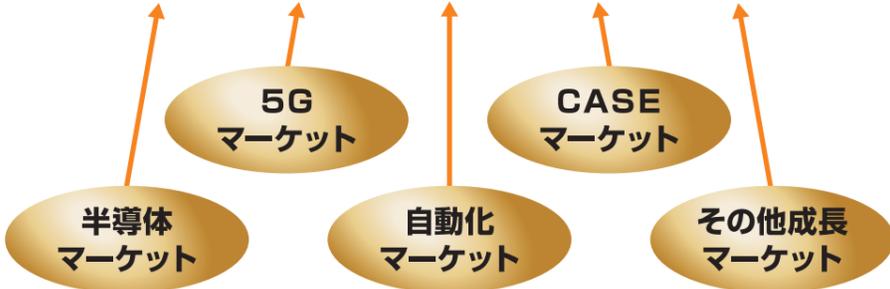
オンライン営業の導入が必要



板金加工業が「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。

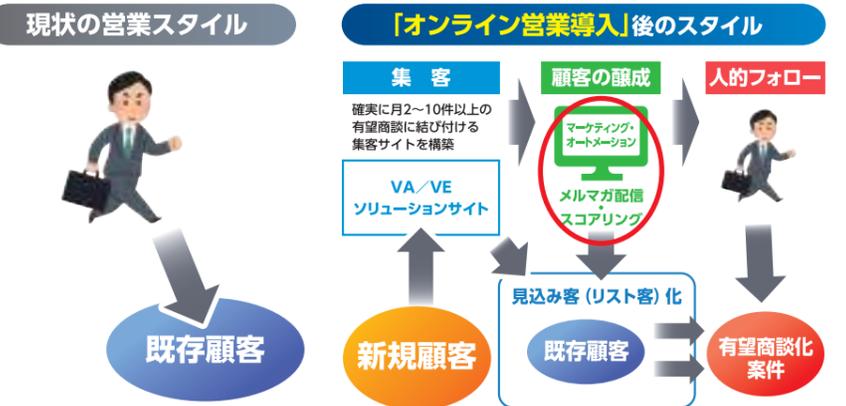
2 設計部門・開発部門などの川上部門から引合いが集まる!

「オンライン営業」ビジネスモデル



板金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。



株式会社岩本鉄工所 代表取締役 岩本 純一氏

1業界に95%以上依存していた我が社が 大手優良顧客を開拓し、1業界依存脱却に成功した理由!

- ① 売上を減らさず、1業界への依存率を95%から80%弱まで2年で低減!
- ② 自社の強みを知り、技術的な強みが活かせる、伸びるマーケットに注力することで 大手・中堅優良顧客を毎年開拓
- ③ 営業専任者0名! 徹底したオンライン営業の活用で、大手・中堅優良顧客からの 有望商談のみにトップ営業で開拓!

板金加工業界での成功事例多数!

成功事例① 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た体制づくりを実施。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② 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③ 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④ 愛知県 M社 (従業員100名)

電気配線・組立技術を付加し 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

➡ 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。

板金加工業経営セミナー

お問合せNo. S070789

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **4月20日(火)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:4月16日(金)

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 **5月18日(火)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:5月14日(金)

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

受講料

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.070789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:片山

お申込みはこちらからお願いいたします



4月20日(火)オンライン受講
申込締切日 4月16日(金)

5月18日(火)オンライン受講
申込締切日 5月14日(金)