

業績を上げる
製造業DXとは？

船井総合研究所が緊急提言！

樹脂成形・切削加工業「社長」の為の

樹脂加工業がDXで 業績を上げる方法

社長セミナー

このような経営者をお待ちしております

- 1 コロナ禍でも業績を上げる為に、本気でDXに取り組もうと考えている樹脂成形・切削加工業の社長
- 2 コロナ禍で業績は厳しいが、DXで社内改革をするには今しかない、と考えている樹脂成形・切削加工業の社長
- 3 「DXに取り組まなければならない」とは思っているが、大企業DXには違和感があり、中小企業DXを志向している樹脂加工業の社長
- 4 自社のビジネスモデル(あるいはビジネスプロセス)に「DX」を取り入れ、劇的に業績を伸ばしたいと考えている樹脂加工業の社長
- 5 ピンチはチャンスと捉えており、今を機会と捉えて将来に向けて自社の業績を大きく伸ばしたいと考えている樹脂加工業の社長

開催日程

2021年4月19日(月) Web動画配信

2021年4月22日(木) Web動画配信

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: 高野

樹脂加工業 経営セミナー

お問い合わせNo.S071069

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。) → 071069



コロナ禍でも業績を上げる

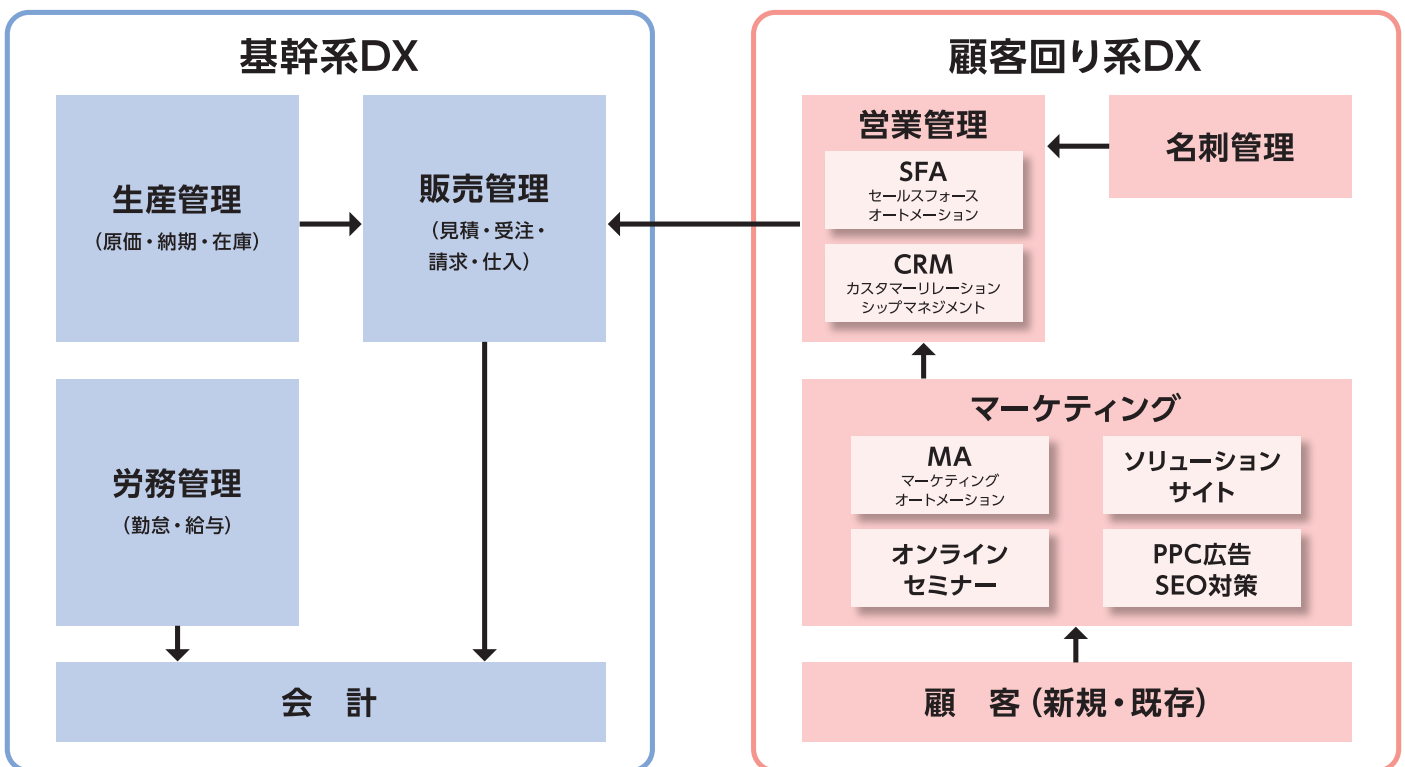
製造業DXとは何か？

コロナ禍により多くの需要が喪失し、**多くの企業の売上が前年対比で2割から3割のマイナス**となっています。しかも、コロナ禍はいつまで続くかわからない。終わったとしても需要が元に戻るかどうかもわからない。

つまり何らかの手を打ち、**市場が従来の「7割」に減少したのであれば、現在の人員で従来の1.5倍の利益を創出できる“仕組み”をつくる必要**があります。

それが「製造業DX」なのです。特に本レポートでは成形や切削などの樹脂加工業を対象とした具体的な方法論と事例を述べていきたいと思ひます。

図表1 製造業のDXマップ



今いる人員で利益を1.5倍にする製造業DXとは？

DX (デジタル・トランスフォーメーション) とは、「デジタルを活用して仕事の進め方を変えて業績を上げる」取り組みのことです。まずは、上の図表1をご覧ください。

実は、多くの製造業は既にDXに取り組んでいます。ただし多くの製造業が取り組んできたDXは上の図表1でいうところの“左側”の部分、つまり「基幹系DX」といわれている分野です。すなわち「生産管理」「労務管理」あるいは「販売管理」といったプロセスであり、実は、これら「基幹系DX」の主目的は『コスト削減』にあります。

ところが、**現在の様な右肩下がりの不況下において、いかに『コスト削減』の為のDXを行っても、利益を創出することは限界**がでてきます。

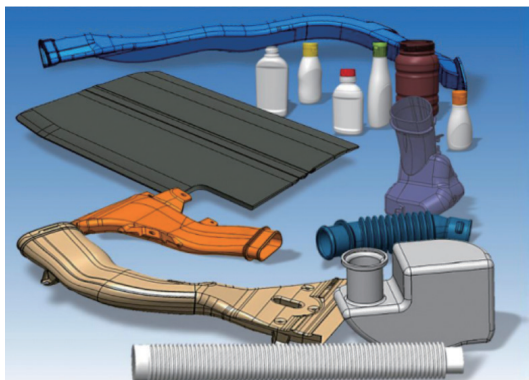
従って、今のような不況期には図表1の右側部分、つまり「顧客回り系DX」を行い利益を上げなければなりません。大半の樹脂加工業は「顧客回りDX」が行えていません。

では、「顧客回り系DX」とは具体的に何を行うことなのか？

そして、どんな成果・効果が上がるのか？ここから、具体的な成功事例について2社の事例を取り上げていきたいと思います。

成功事例1 樹脂射出成型業 A社 (従業員130名)

特定顧客への依存体質から脱却を図り、DX取組み2年弱で新規商談10億円、新規受注1.2億円を実現！



図表2 同社の主要製品

A社は、全国8拠点に展開するブロー成型及び射出成型金型・部品を製造する受託型製造業です。

従来、同社はブロー成型という限られた業界の中で、特定顧客を対象としたビジネスを長年行ってきました。その中でビジネスの幅を広げるため、射出成型事業をスタート、金型だけでなく部品も手掛けることにしました。その中で、同社が導入したのがDXです。

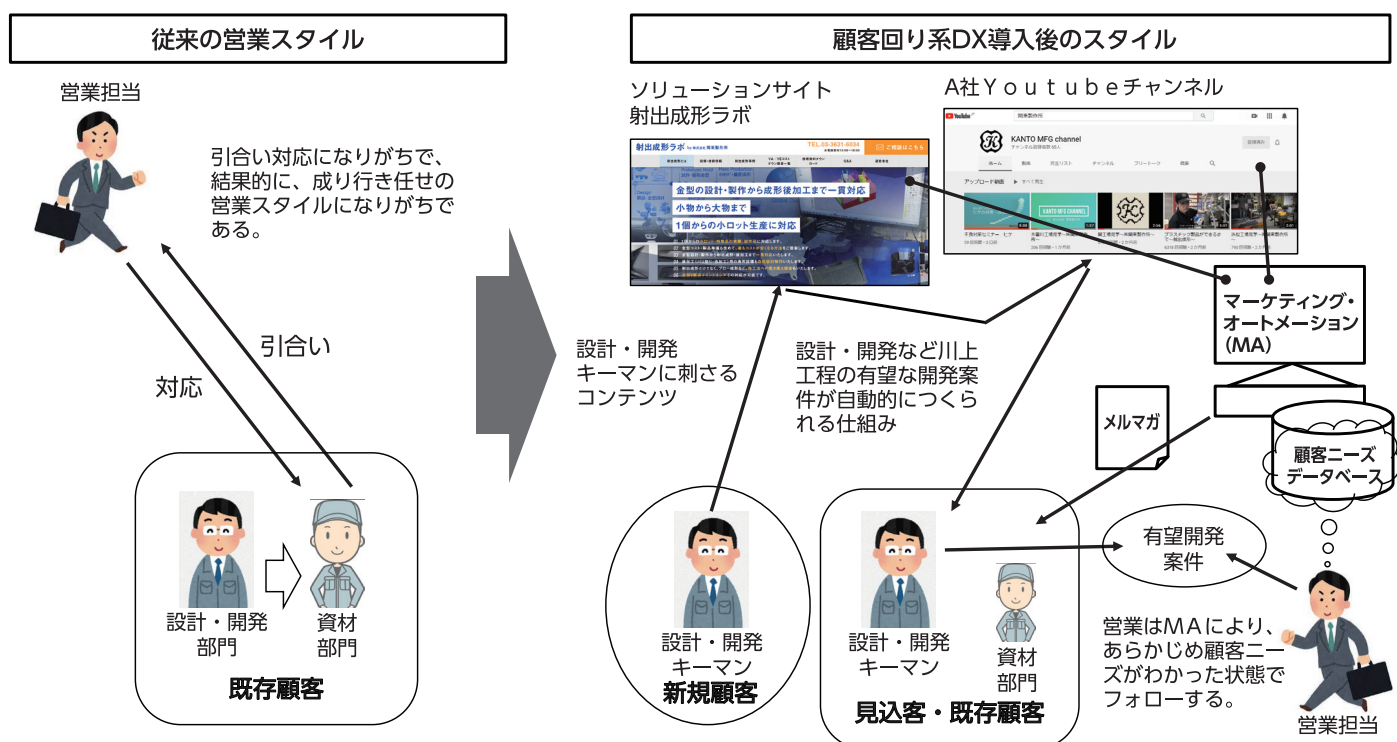
従来の同社は特定の既存顧客のみを対象に、いわゆる下請け的な営業活動を行っていました。

しかし同社ではDXの導入を機に、「モノ」を売るのではなく「コト」を売る、具体的に『ブロー成型・射出成型の生産技術代行』というコンセプトで、新規顧客の設計部門・開発部門を開拓、大きな成果に結びつけていきました。

そんな同社の顧客回り系DXの主要なデジタルツールが、ソリューションサイトを中心とするマーケティングオートメーションという仕組みです。

A社の従来の営業スタイルと、現在のDXによる営業スタイルの違いを下記図表3に示します。

図表3 同社のDXによる営業スタイルの変化

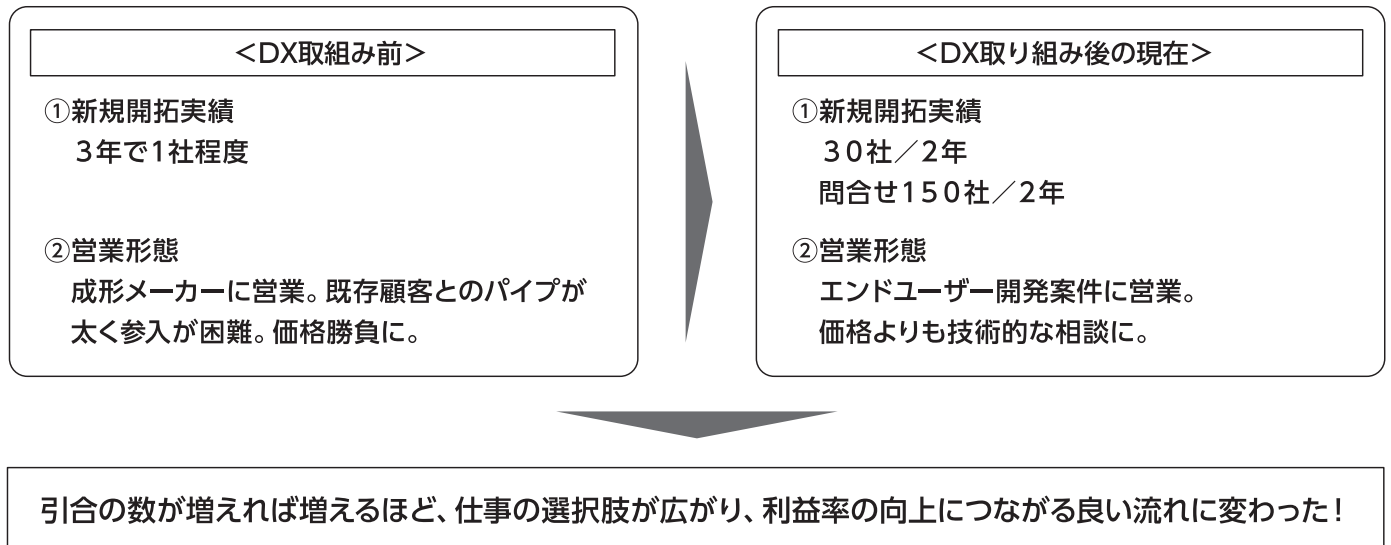


従来は新規開拓がほとんど進んでおらず、既存顧客中心でした。新規開拓をするにしても成形メーカーにアプローチしており、既存取引先がある中で価格競争に陥りがちで、取引もなかなか長続きしませんでした。

ところがA社では顧客回り系DX（営業DX）を導入することにより、取組み2年弱で新規商談創出10億円、新規受注1億円という成果を上げ、コロナ禍の中でも新規商談については順調に受注を重ねています。

まさに同社の取組みは、コロナ禍における営業DXのモデル事例であるといえるでしょう。

図表4 同社のDXによる成果



ここまでお読みいただいた方々の中には、

「顧客回りDXなんて当社にはハードルが高い」
「樹脂加工業と言っても、従業員100名以上の中堅企業でしょ？」
「商談創出10億円、新規受注1億円なんてうちにはムリムリ！」

と思われた方が、もしかしていらっしゃるかも知れません。

ですがご安心ください。この「顧客回りDX」は規模が小さな会社でも十分取り組めるものなのです。むしろ、親会社に影響を受けやすい規模が小さい企業ほど利益を上げるために取り組むべきことなのです。

ここからは、顧客回りDXに取り組んで成果を上げた、従業員10名の樹脂切削加工業の成功事例をご紹介します。

成功事例2 樹脂切削加工業 B社 (従業員10名)

「普通」の樹脂加工業がDX営業を推進し、 コロナ禍でも取り組み後たった9か月で新業種を開拓！



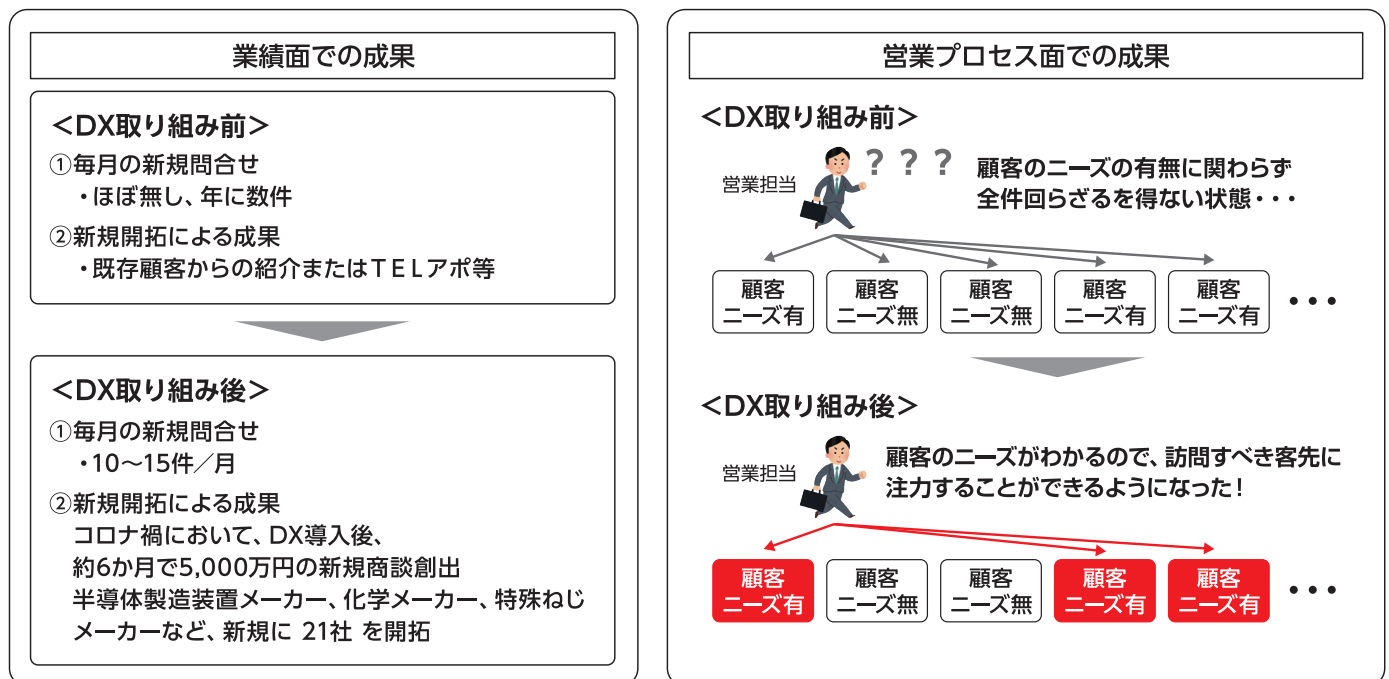
B社は、NC旋盤・複合旋盤・マシニングセンタを保有する、従業員数10名のいわゆる樹脂切削加工業です。これまではいわゆる「営業」つまり紹介や展示会などから少しずつ仕事を増やしていました。

そうして築いてきた顧客層は業界がどうしても偏ってしまい、結果として景気変動の波に何度も吞まれてきたことから、B社社長は新たな経営基盤の構築と成長戦略を推進するために「顧客回り系DX」の導入を決断しました。

まずB社は既存顧客をすべて営業担当がフォローするのが非効率だったこと、および数多くの見込み顧客を抱えていました。そこで技術ソリューションサイトを立ち上げると同時にマーケティングオートメーションを導入し、メールマガジンを通して顧客ニーズを把握、興味・関心を有する顧客、あるいは新規商談が発生する可能性の高い顧客を重点的にフォローする営業体制を構築しました。

この「顧客回り系DX」によるB社の成果は下記の通りです。

図表5 同社のDXによる成果



いかがでしょうか。小さな樹脂加工業でも顧客回りDXを推進することでコロナ禍でも大きな成果を上げることができるのです。

御社ではどの様に、 業績の上がるDXに取り組めますか？

これらの成功事例企業は、従来であればマーケティングが困難と考えられてきた、樹脂加工業が、業績の上がる“顧客回り系DX”に取り組むことにより、成果を生み出している事例でした。

しかし、ここで2つ押さえておかなければならないことがあります。

1つ目は、同じ樹脂加工業といえど、1社1社行っていることが全て異なり、**必ずしも成功事例企業が行っていることをそのまま模倣しても、うまくいかない**、ということです。

つまり業績の上がる“顧客回り系DX”に取り組むにしても、それは自社の強みを活かした自社なりのDXでなければいけません。“顧客回り系DX”を進める為には、そのDXを進める為の「方法論」をきっちりと押さえた上で取り組む必要があるのです。

そして2つ目は、**「Saas」と呼ばれるデジタルツールを選択し、DXを成功させる**ことです。一般に、デジタルツール(すなわちソフトウェア)ということになると、多くの方が頭によぎるのが、「パッケージソフトウェア」あるいは「フルカスタマイズのソフトウェア」ではないでしょうか？

図表6 ソフトウェアに対する一般的な認識



ところがDXを進めていく上で、このいずれの選択肢も実は大いに問題有ります。なぜなら、再度図表1をご覧いただきたいのですが、DXのうち「基幹系DX」については、おおよそこの会社も似通っており、従って上図でいう「パッケージ」を採用することができます。あるいは「パッケージ」に対して最低限のセミカスタマイズを加えることとなります。

しかし、「顧客回り系DX」というのは、まさに1社1社ビジネスプロセスが異なります。また必要な帳票関係も異なります。従って「パッケージ」では対応することができず、あるいは無理やり使っていたとしても、それは必ずしも自社にとって有効なビジネスプロセスではないため、思った様な成果が上がっていないはずで。

あるいは「フルカスタマイズ」でソフトウェアを開発するにしてもコストがかかりすぎ、また技術が陳腐化して自社システムが“レガシー化”してしまうリスクもあります。

そこで、今、注目されているのが「パッケージ」でもなく「フルカスタマイズ」でもない、「Saas(=サーズと読みます)」という概念のソフトウェアです。

図表7 DXの中心ツールはSaaS



SaaSとは「ソフトウェア・アズ・ア・サービス」の略語であり、クラウドを活用することにより、いわば“レゴブロック”の様に自社に合った最適なアプリを組み合わせることでソフトウェアをつくるという発想のデジタルツールです。

“レゴブロック”の様に自社に最も合ったシステムを組み合わせることでつくることのできるため、前述の“顧客回り系DX”を進めるには、SaaSが最も最適といわれています。

そして、世界標準のSaaSといわれているのは、次の3つです。

- 1) セールスフォースドットコム
- 2) ZOHIO (ゾーホー)
- 3) マイクロソフト・ダイナミクス

こうしたSaaSをいかに選定するか、あるいは自社の既存のシステムといかに連結させるのか？ がDXを成功させる上で実は大きなポイントになります。

そこで船井総研では、下記日程にて、樹脂の成形・切削加工業の“社長”をご対象として、「樹脂加工業DX革命セミナー」を開催することが決定いたしました。

(全時間帯同じ内容ですので、ご都合の良い日時にご参加ください)

- ・2021年4月19日(月) 13:00～15:00 もしくは 16:00～18:00
- ・2021年4月22日(木) 13:00～15:00 もしくは 16:00～18:00

大企業のDXではなく、いわゆる中堅・中小企業のDXの成功事例をお聴きいただけることはまたとないチャンスになるかと思えます。

もちろん、私ども船井総合研究所でも過去に80社を超える中堅・中小企業のDX導入のご支援をさせていただいた経緯から、「業績が上がるDX」を進める具体的なステップ、さらに失敗しない為のポイントについて、具体的にかつわかりやすく、皆様にお伝えしたいと思えます。

当日は、ぜひ1人でも多くの社長様にご参加いただければと思えます。本セミナーの詳細プログラムは、本ページの裏面をご覧ください。

このセミナーが、アフターコロナでも生き残る企業づくりの一助となれば幸いです。

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 高野 雄輔

樹脂成形・切削加工業「社長」の為の 樹脂加工業DX革命セミナー

製造業がDXで
業績を上げる方法

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2021年4月19日(月)
①13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)
②16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)

オンライン
開催

2021年4月22日(木)
①13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)
②16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)

講座	内容
第1講座	<p>業績向上につながる「製造業DX」の考え方</p> <p>セミナー内容抜粋① コロナ禍「7割経済」で勝つ「製造業DX」の進め方 セミナー内容抜粋② 「業績が上がるDX」と「業績が上がらないDX」の違いとは? セミナー内容抜粋③ 「中小企業DX」と「大企業DX」の最大の違いとは?</p> <p> 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 高野 雄輔 受託型製造業特化の経営コンサルタント。樹脂射出成形・切削加工業、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>コロナ禍でも成果を出す「製造業DX」成功事例 業績が上がる「製造業DX」を3ヶ月で軌道に乗せる方法</p> <p>成功事例① 6年間で売上4倍の成長戦略を実行! 射出成形:120社 DX導入2年間で新規商談10億円、新規受注1.2億円を実現したA社</p> <p>成功事例② コロナ禍でも新規顧客21社を開拓! 切削加工:10社 DX導入わずか6か月で5,000万円の新規商談を創出したB社</p> <p>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 高野 雄輔</p>
第3講座	<p>アフターコロナで大きく差をつけるために 樹脂成形・切削加工業の社長に今すぐ取り組んで頂きたいこと</p> <p>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!</p> <p> 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 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。 部品加工業の新規顧客開拓や営業力強化による即時業績アップを得意としており、従業員数8名の部品加工会社から従業員数100名を越える部品加工会社まで、様々な規模のクライアントを全国に抱えている。これまで依頼を受けた部品加工業のクライアントすべてに、1部上場の大手企業からの新規取引につながる引合の獲得を実現。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。</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/071069>



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。

樹脂加工業 経営セミナー

お問合せNo. S071069

開催要項

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

オンラインにてご参加

2021年 **4月19日(月)** 開始 **13:00** ▶ **15:00** 終了 (ログイン開始12:30より)

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

お申込期限:4月15日(木)

オンラインにてご参加

2021年 **4月19日(月)** 開始 **16:00** ▶ **18:00** 終了 (ログイン開始15:30より)

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

お申込期限:4月15日(木)

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 **4月22日(木)** 開始 **13:00** ▶ **15:00** 終了 (ログイン開始12:30より)

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

お申込期限:4月18日(日)

オンラインにてご参加

2021年 **4月22日(木)** 開始 **16:00** ▶ **18:00** 終了 (ログイン開始15:30より)

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

お申込期限:4月18日(日)

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みに適用となります。●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.071069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:高野

お申込みはこちらからお願いいたします



4月19日(月)オンライン受講

申込締切日 4月15日(木)

4月22日(木)オンライン受講

申込締切日 4月18日(日)