

機械加工業「社長」の仕事

機械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!

講座内容&スケジュール	
オンライン開催 2021年10月19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10月27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	機械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テック導入の専門家。同分野では船井総研トップクラスである。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か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」(すばる舎リンケージ)、「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	機械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 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「特殊ネジリベット製造.COM」を立上げ、成果につなげている。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してのナノ加工に勝機を見出し、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断。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げている。日本における部品加工業のモデル企業の1社である。
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ページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077427>



機械加工業「社長」の仕事

機械加工業が狙うべき

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

このような方にお奨めの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機械加工業の社長

✓

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機械加工業の社長

✓

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機械加工業の社長

✓

展示会に代わる営業方法を真剣に検討している機械加工業の社長

✓

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機械加工業の社長

開催日程

オンライン開催 2021年10月19日(火)

オンライン開催 2021年10月27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

機械加工業経営セミナー 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S077427 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

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。)→ 077427

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
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...

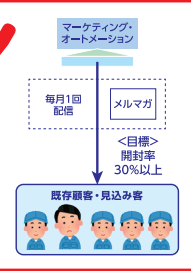


これからの成長分野は伸びる一方、旧来型産業は先行き不透明。

成長分野
半導体、5G、次世代自動車
自動化、脱炭素マーケット

厳しい分野
内燃機関等、旧来型産業

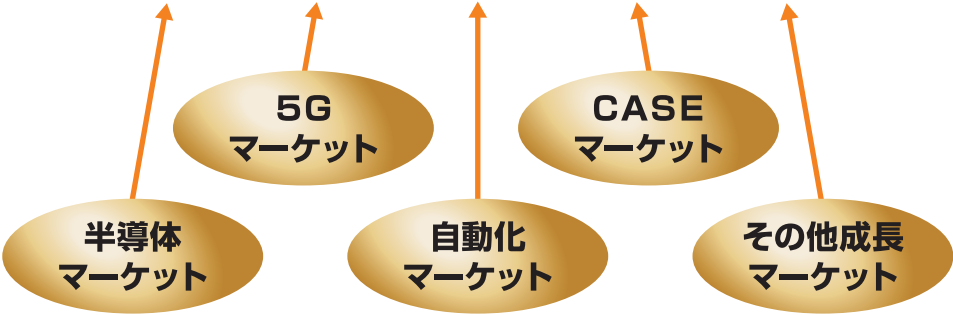
オンライン営業を導入してこれから成長する5大マーケットから仕事を取る!



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



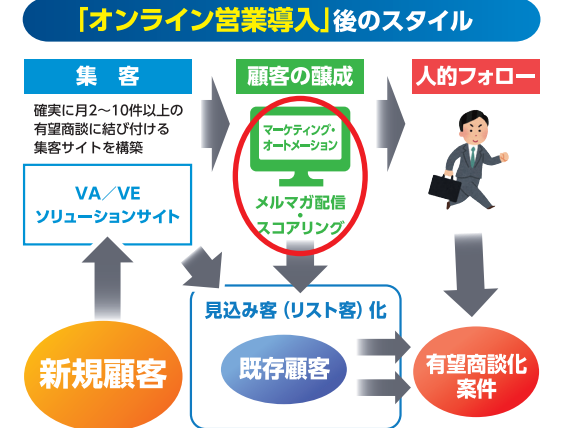
機械加工業における価格競争回避の鉄則は、開発部門あるいは設計部門など、川上部門から直接引合いを獲得することです。前述の「成長分野」「有望分野」のエンジニアほど、「より小さくしたい」「より軽くしたい」など技術課題が多く、まずはインターネットで検索を行い、相談ができるサプライヤーを探すケースが大半となっています。

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!

現状の営業スタイル



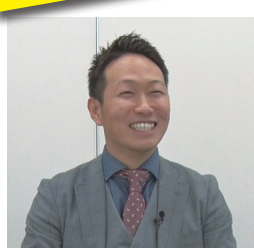
「オンライン営業導入」後のスタイル



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

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!



株式会社カネコ
代表取締役
金子 雅一氏

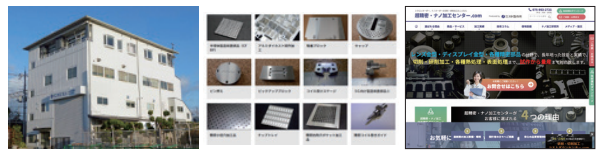


成功事例! 本セミナーの特別ゲスト講師②

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!



株式会社木村製作所
代表取締役
木村 俊彦氏



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!

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. S077427

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **10月19日(火)** 開始 **13:00** ▶ **15:30** 終了 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月15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 **10月27日(水)** 開始 **13:00** ▶ **15:30** 終了 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月23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

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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.077427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**

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ:時田 ●内容に関するお問い合わせ:片山

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします



10月19日(火)オンライン受講

申込締切日 10月15日(金)

10月27日(水)オンライン受講

申込締切日 10月23日(土)