

製造業「社長」の仕事 製造業・メーカー経営セミナー

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

講座	内容
第1講座 13:00 13:30	製造業・メーカー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	製造業・メーカー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 営業DXで成長市場からニーズを集める我が社の成長戦略 成功事例① 成熟業界の測定業界、社長就任後の改革で我が社が「測定事業」の業績を大きく向上できた理由 成功事例② マーケティング・オートメーションを活用して、我が社が大手ユーザー・成長市場へのアプローチを強化した理由 成功事例③ コロナ禍をきっかけに導入したZohoが我が社の営業部隊を「攻め」に変えた理由 新潟精機 株式会社 代表取締役 五十嵐 利行氏 新潟県三条市に本社を置く測定工具の総合メーカー。もともとビンテージを中心とする特定商品群からスタートした同社の測定工具事業であるが、二代目社長の五十嵐 利行氏就任後は、品揃えの拡充とマーケティングへの注力で同事業の業績を大幅に向上させている。現在では営業DXを導入することでCASE、半導体・5G分野といった成長分野からの引合い獲得に成功しており、そうした市場のニーズを自社の新商品開発に反映させる仕組みを構築、注目を集めている。コロナ後はいち早く「オンライン営業」を導入。Zohoを活用したMA（マーケティング・オートメーション）やSFA（セールスフォース・オートメーション）を早期に導入して成果につなげている。同社は現在注目の生産財メーカーの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製造業・メーカー「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/078961>



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。

製造業「社長」の仕事 製造業・メーカーが狙うべき 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製造業・メーカーの社長
- ✓ 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製造業・メーカーの社長
- ✓ 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製造業・メーカーの社長
- ✓ 展示会に代わる営業方法を真剣に検討している製造業・メーカーの社長
- ✓ 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製造業・メーカーの社長

開催日程

オンライン 開催	2021年 12月3日(金)	オンライン 開催	2021年 12月9日(木)
-------------	----------------	-------------	----------------

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】製造業DX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.S078961 ※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。) → 078961

製造業・メーカーの為の

生産財

産業機器

測定・計測

省力化・自動化

治工具

各種工具

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

営業DX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!

マーケティング・オートメーション
毎月1回配信
メルマガ
開封率 30%以上
既存顧客・見込み客

製造業・メーカーが「営業DX」を導入して実現できる3つのこと

実現できること

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

5Gマーケット

CASEマーケット

半導体マーケット

自動化マーケット

その他成長マーケット

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。

実現できること

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!

「営業DX」ビジネスモデル

開発部門
設計部門

生産技術部門

資材部門
購買部門

製造業・メーカー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。

実現できること

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

「営業DX」後のスタイル

集客
確実に月2〜10件以上の有望商談に結び付ける集客サイトを構築

顧客の醸成
マーケティング・オートメーション
メルマガ配信
スコアリング

人的フォロー

既存顧客

新規顧客

見込み客（リスト客）化
既存顧客

有望商談化案件

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。営業DX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

新潟精機 株式会社
代表取締役 五十嵐 利行氏

営業DXで成長市場からニーズを集める我が社の成長戦略

①成熟業界の測定業界、社長就任後の改革で我が社が「測定事業」の業績を大きく向上できた理由

②マーケティング・オートメーションを活用して、我が社が大手ユーザー・成長市場へのアプローチを強化した理由

③コロナ禍をきっかけに導入したZohoが我が社の営業部隊を「攻め」に変えた理由

CDCS-150
SGO-301P/132
センサー : DL-SKYW
表示機 : DL-DXPW

製造業・メーカーでの成功事例多数!

成功事例① ハードロック工業株式会社（ネジ製造業）
営業DX導入で、展示会の10倍の集客! 引合数4倍を実現!
旧来型産業から成長産業への参入に成功!

成功事例② 株式会社関東製作所（金型メーカー）
営業DX導入で、2年間で新規商談創出10億円!
新規受注1.2億円を達成!

成功事例③ 株式会社岡部機械工業（省力化設備メーカー）
営業DX導入で、「会わずに売れる」営業体制を確立!
オンラインセミナー70名強を集客! 装置受注5000万円!

他、成功事例多数!

こうした営業DX導入の実際の成功事例をYoutubeでもご覧いただけます。
「船井総研チャンネル 営業DX」と検索ください!

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] 製造業DX経営セミナー

お問合せNo. S078961

開催要項

オンラインにてご参加

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

お申込期限: 11月29日(月)

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 **12月9日(木)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 12月5日(日)

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.078961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



12月3日(金)オンライン受講

申込締切日 11月29日(月)

12月9日(木)オンライン受講

申込締切日 12月5日(日)