

今後5年先の市場開拓・商品開発のために

工業資材・住設資材メーカー

人も動かさず、商品も大きく
変えず新規受注を増やす
方法を大公開!

経営セミナー

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。

業績を上げる
中堅・中小メーカーの
DXとは?

船井総合研究所が緊急提言!

住設機器

建具・意匠材

各種成形品

包装材・容器

ゴム・ガラス・セラミック部品

工業資材・住設資材メーカーが DXで業績を上げる方法

既存商流に捉われない
デジタル活用ビジネスモデル

いま市場で本当に
求められている商品開発

立地・商圏に依存しない
新規顧客開拓

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伸ばしている「攻め」の姿勢の同業社長の取組みが知りたい、工業資材・住設資材メーカーの社長
- 2 コロナ禍で業績は厳しいが、開発・営業改革をするには今しかない、と考えている従業員50人~300人までの中堅・中小メーカーの社長
- 3 DXに興味があり導入したいとは思ってはいるが、大企業のDX事例には違和感があり、自社に合ったDXを志向しているメーカーの社長
- 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、既存商流とは別のアプローチで業績を伸ばしたいと考えているメーカーの社長
- 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メーカーの社長

開催
日程

2021年 12月7日(火) Web動画配信

2021年 12月10日(金) 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

工業・産業資材メーカー向け 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. S079022

※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。) → 079022

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2021年 12月7日(火)

①13:00▶15:00 ②16:00▶18:00

Web動画配信 ログイン開始 ①12:30~ ②15:30~

オンライン
開催

2021年 12月10日(金)

①13:00▶15:00 ②16:00▶18:00

Web動画配信 ログイン開始 ①12:30~ ②15:30~

講座

内容

第1講座

コロナ禍でも業績を伸ばしている
工業・産業資材メーカーが取り組んでいること

セミナー内容抜粋① 樹脂銘板メーカー／工場向けパーテーションメーカー／建築向け意匠金属メーカー／
住設向け樹脂押出成形メーカー／石材輸入・加工メーカー等での実際の成功事例を大公開



株式会社船井総合研究所
ものづくりグループ チーフコンサルタント 山崎 悠

兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも生産財メーカー、材料メーカー、住設・建築資材メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。手掛けた業種や商品は船井総研の中でも随一で広く、ニッチな商材や業態への対応力も高い。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントの規模や技術に即した業績アップ手法は高い評価を得ている。

第2講座

成功事例続出! 工業資材・住設資材メーカーが新規顧客を開拓する
ビジネスモデルを3ヵ月で構築する5つのステップ

セミナー内容抜粋① 成熟業界でも市場のニーズを集め、売上・商品開発につなげていくには?
セミナー内容抜粋② 効率のよい新規顧客獲得と営業DXにつながるマーケティングオートメーションとは?
セミナー内容抜粋③ 商品を変えずに新しい市場から仕事を得るためのポイントとは?

株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ チーフコンサルタント 山崎 悠

第3講座

アフターコロナで大きく差をつけるために
工業・産業資材メーカー 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! 混乱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 シニアコンサルタント 高野 雄輔

製造業特化の経営コンサルタント。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」がモットー。

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/079022>



今なら
まだ間に合う
業績を上げるための
DX

住設機器 建具・意匠材 各種成形品 包装材・容器 ゴム・ガラス・セラミック部品 ほか

なぜ、あの
工業資材・設備
メーカーは

わずか6ヶ月の取組みで
問合せ5倍、売上120%、利益率5~10%UP
を実現できたのか？

訪問できない状況でも…**利益を増やす**
→ **価格競争に陥らず、新しい市場・顧客を作る**

こんな悩みも
営業DXで
解決できます！

どうも最近、**利益率が
下がってきている...**
ウチの営業は、スグに
価格競争に巻き込まれる...

もっと設計や企画段階など
**川上から引合いを
取りたい。**
設計図面への型番指定を増やしたい...

どんな商品がいま市場で求められ
ているのかわからない、
差別化できない...
自社の本当の伸ばすべき
強みをしっかり知りたい。

今のうちに**次の10年の
仕込み**をしたいが、
どれも決め手に欠ける
今取り組むべきデジタル対応

工業資材・住設資材メーカーが商流・立地・しがらみから自由になる**営業DXモデル**で**実現できる3つのこと**

実現できること1 企画・設計キーマンに**直接訴求**ができ、
価格競争の回避ができる！

従来の属人営業のスタイルでは、新規顧客の企画・設計キーマンといった川上部門へのアプローチが中々進みません。デジタルを活用することで川上部門への訴求ができます。

実現できること2 市場のニーズがつかめる様になり、
自社の商品開発に反映できる！

自社の強みが明確になると同時に、そこにプラスすべき技術が明確になり、その結果、御社独自の訴求ポイントが明確になります。

実現できること3 営業社員に負荷を掛けることなく、**自動的に
自社にマッチした的確な引合・商談**を獲得できる

社長、あるいは御社の技術キーマンの持つノウハウをデジタル化し、本当にピントのあった御社にベストな引合いが獲得できるようになります。

工業資材・住設資材・建材業界での**成功事例多数！**

成功事例1 建設資材メーカー（従業員80名）
実績0だったWeb受注が月次3000万円に！
従来は問屋ルート・人的営業のみであった。「ウチの業界はWebは無理」と反対する社員を押し切り、社長がデジタル・マーケティングを断行。従来アプローチできなかった施主／企画・設計キーマンに訴求ができる様になり、大きな成果につながった。

成功事例2 工業用包装資材メーカーS社（従業員200名）
業界はマイナス成長でも、売り上げプラス1億円！
Web総合カタログと聞いて「ウチには無理」と思いました。当社の商品は標準品ではないからです。ところが船井総研さんの説明をよくよく聞くと、「ウチにもできるかも」とチャレンジ。結果は大成功で、おかげさまで高収益化を実現できました。

成功事例3 配管部品メーカー（従業員60名）
取組み4年で営業利益率2%から10%超えを達成！
従来は特定顧客に依存し、かつ人的営業依存の御用聞きスタイルで、利益率の低下に苦しんでいた。一念発起してデジタル・マーケティングに取組み、優良リピート顧客の複数獲得に成功。儲からない仕事・客先を減らすことにより収益性を向上。

成功事例4 工業用銘板メーカー（従業員20名）
取組み6年で取引先数社から取引先1500社超えに！
従来は社長のみが営業を担当しており、営業マンを雇っても定着しないため新規開拓も中々進まなかった。そこでデジタル・マーケティングを導入。毎月30~50件の新規開拓ができる様になり、そのうち2割程度の大口顧客のみを人的にフォロー。結果的に収益性も大きく向上した。

成功事例5 工場用パーティションメーカー（従業員60名）
取組み半年で新規案件見積2億円超え
従来は工事店や商社経由の案件しか入らず、利益率が低いことに加え顧客である工場ユーザーのニーズがつかめていなかった。デジタルマーケティングに取組み直接エンドユーザーから問合せが入るようになり、新商品開発にもつながった。

成功事例6 石材加工メーカー（従業員10名）
社員数そのまま問合せ15倍、利益率10%アップ
卸・販社経由の売上が100%で自社製品の型番指定が入ることはほとんどなかった状況から、デジタルマーケティングに取組み毎月20~30件の設計者からの問合せが発生。型番指定が入ることも増え、利益率の改善につながった。

成功事例7 住設機器向け成形品メーカー（従業員120名）
半年間でまったく新しい市場から20件以上の技術課題を獲得
既存の大手客先1社だけで売上の95%を作っており新規顧客開発のためにデジタルマーケティングを実施。これまで展示会などでは接点を持てなかった新しい業界から「新規開発品」の依頼が多数発生。

成功事例8 工業用インクメーカー（従業員50名）
新規業界の取引先を2年で50件獲得
従来メインとしてきた取引先業界が右肩下りのため新規開拓としてデジタルマーケティングを推進。新しく開発した技術をテーマに認知拡大、拡販に取組んだところ新規取引先が2年で50社を突破。新規事業として堅調に成長している。

➡ この他、多数の成功事例の詳細とポイントを、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。

工業・産業資材メーカー向け 経営セミナー

お問合せNo. S079022

開催要項

※各回、同じ内容です。ご都合の良い日時をお選びください。

オンラインにてご参加

2021年 **12月7日(火)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 12月3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

オンラインにてご参加

2021年 **12月7日(火)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 12月3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

オンラインにてご参加

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

お申込期限: 12月6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

オンラインにてご参加

2021年 **12月10日(金)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 12月6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

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、事前にご連絡ください。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きます場合がございます。●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.079022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:山崎

※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7日(火) オンライン受講

①13:00~15:00 ②16:00~18:00

申込締切日 12月3日(金)

12月10日(金) オンライン受講

①13:00~15:00 ②16:00~18:00

申込締切日 12月6日(月)