

第 1 講座	2021年の振り返り～コロナ禍でも業績を伸ばしている企業の実行戦略とは？	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
第 2 講座	自動機・装置メーカーが取るべき戦略とオンライン営業の全貌	株式会社 船井総合研究所 ものづくりグループ 金指 怜佑
第 3 講座	自動機・装置メーカーの社長に2021年中に取り組んでいただきたいこと	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

全日程オンラインセミナー！

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

お申込み期限：11月29日(月)

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

お申込み期限：12月3日(金)

merit 1

リモート参加OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）予防にもなります。

merit 2

**移動時間ゼロ
交通宿泊費ゼロ**

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3

チャットで個別相談OK

講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

株式会社 船井総合研究所
ものづくりグループ
金指 怜佑



2020年、船井総研にキャリア採用により入社。前職では、省力化機械・自動機メーカーにて営業職を経験し、装置の販売だけでなく、現場を把握した最適な装置導入を提案し、装置据え付けも数多く経験。製造業の工場における自動化ニーズを熟知することで、トップクラスの成績を残していた。現在は、前職での経験を活かし、省力化機械・自動機メーカー（セットメーカー）を中心に、ZOHOを駆使したMA（マーケティング・オートメーション）やSFA導入などに従事し、100名以上のセットメーカーのマーケティングから営業指導まで一貫した提案を基に、新規顧客開拓・新商品開発を得意としている。愛知県出身。

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の、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。

2022年時流予測！ 高収益企業だけが知っている、業績アップ3つのポイント

自動機・省力機械メーカーを
取り巻く、2022年の時流予測

**このようなお悩みをお持ちの
経営者の皆様必見！**

- 1** 2021年、業績は持ち直したものの、**先行きが不透明で不安だ…**という社長
- 2** 今後、**伸びるマーケット・成長マーケットを開拓したい…**という社長
- 3** コロナ禍で影響を受けた経営計画の遅れを**即効性のある方法で取り戻したい**という社長
- 4** 引き合いは増えているものの、**受注に至らず、設計者が疲弊している…**という社長
- 5** 素材・部材調達の兼ね合いから**大型の装置案件のキャンセル・延期が続いている…**という社長

Web開催

セミナー日程

2021年12月3日(金)
開催時間 13:00～15:00

2021年12月7日(火)
開催時間 13:00～15:00

詳しくは中面をご覧ください

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。

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

自動機・装置メーカー会社向け 経営セミナー

お問い合わせNo. S079030

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

※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。）→ **079030**

オンライン営業を3か月で導入して成長マーケットから仕事を取る方法！

2021年の状況をあらためて振り返ってみると
既存の取引先が復調してきているとは言え、
今後何年続くのかは全くわからない…



2022年安定的に売り上げを積むために考えておきたいこと！

これから成長分野は
伸びる一方、
旧来型産業は
先行き不透明。

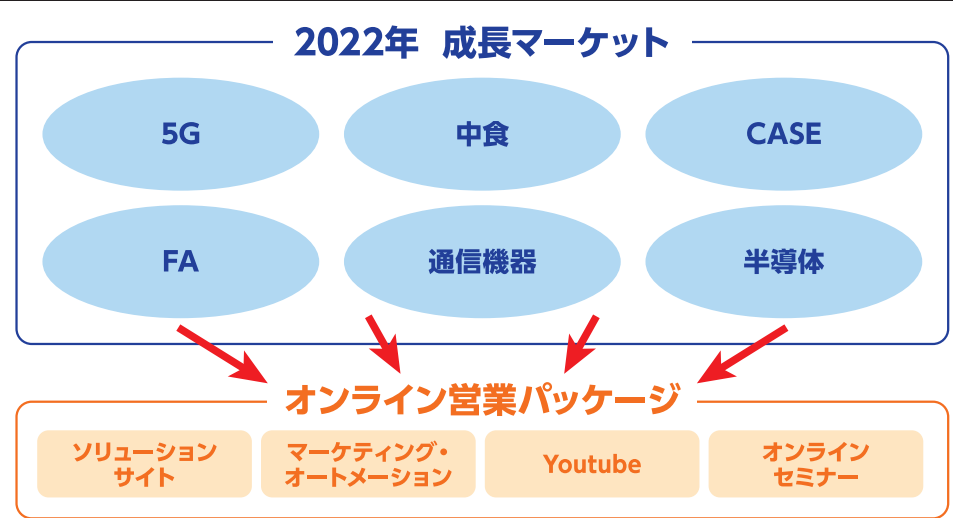
成長分野
半導体、5G、次世代自動車
自動化、脱炭素マーケット
新しい分野
内燃機関等、旧来型産業

半導体不足は
今後1年続くとも…
新設の装置案件だけに
頼らない売上の確保。

必需サービス
・修理メンテナンス
・部品加工・部品調達事業
を付加し、売上安定！

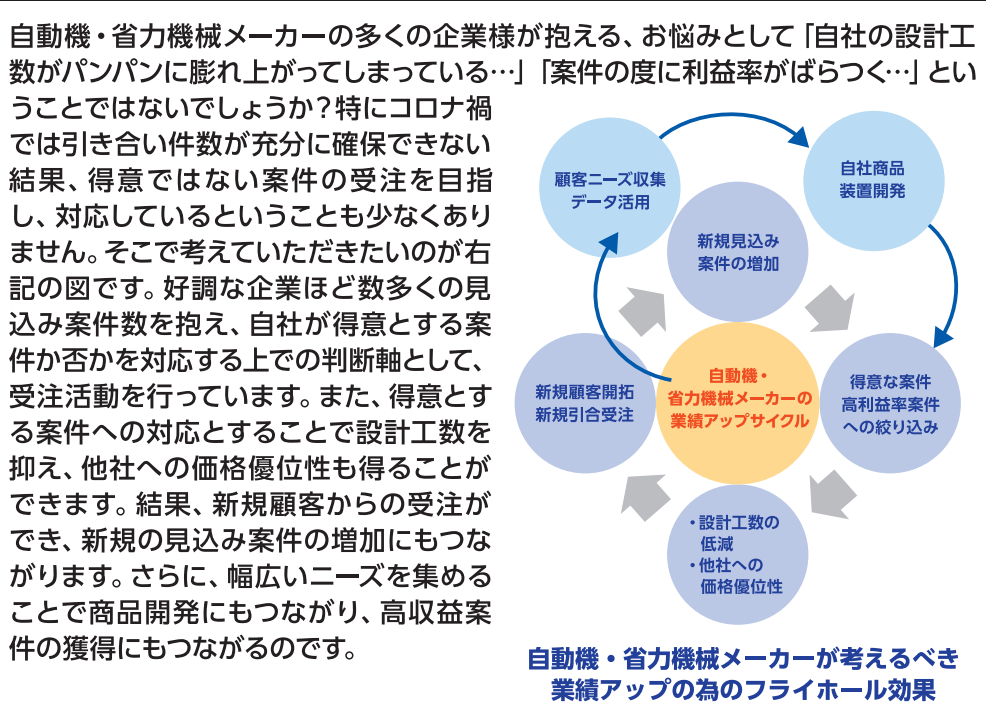
自動機・省力機械メーカーの高収益企業だけが知っている、業績アップ3つのポイント

ポイント1 成長マーケットから仕事を取る！
オンライン営業で新規顧客を獲得する



コロナ禍が落ち着いてきた現在ですが、新規顧客開拓をする上で、展示会・対面営業というのは難しい状況はまだ続いています。特に成長マーケットの顧客“新たに”開拓するのはこれまで通りのやり方では困難と云えます。セミナーでは成長マーケット開拓の為の自動機・省力機械メーカーが導入すべきオンライン営業パッケージの全貌をお伝えいたします！

ポイント2 自社の強みが活きる、得意な技術を活かせる
案件・引き合いを増やし、利益率の高い案件を受注する！



自動機・省力機械メーカーの多くの企業様が抱える、お悩みとして「自社の設計工数がパンパンに膨れ上がってしまっている…」「案件の度に利益率がばらつく…」ということではないでしょうか？特にコロナ禍では引き合い件数が十分に確保できない結果、得意ではない案件の受注を目指し、対応しているということも少なくありません。そこで考えていただきたいのが右記の図です。好調な企業ほど数多くの見込み案件数を抱え、自社が得意とする案件か否かを対応する上での判断軸として、受注活動を行っています。また、得意とする案件への対応とすることで設計工数を抑え、他社への価格優位性も得ることができます。結果、新規顧客からの受注ができ、新規の見込み案件の増加にもつながります。さらに、幅広いニーズを集めることで商品開発にもつながり、高収益案件の獲得にもつながるのです。

ポイント3 大型案件の延期・キャンセルが続く中で
ベース数字を創る事業付加を行う。

現在の市況においては、新設の延期・キャンセルが発生します。その原因は様々ですが、一つが資材・部材不足というのが挙げられます。特に新規の設備は、
・ユーザー側が製品を作る上で必要となる部材調達ができず、設備投資を控えている。
・必要な部材を調達できずに、設計は出来るが、製造組立ができない。
といったことが起きています。そこで今、考えるべきは“納期があり”利益率の高い”仕事を確立し、取り込むことです。それは、必需サービスである、①修理・メンテナンス事業、②部品加工・調達事業です。**不況下でも受注できる“必需”サービスを取り入れることで、1件当たりの単価は“低い”ものの“利益率は高く”客数を増やすことで利益額の確保も可能**となる事業と言えます。さらに、オンライン営業を活用することで、資材調達が安定したタイミングでの新規装置の提案先としての開拓も可能です！

① 修理・メンテナンス事業をおススメする理由！

1. メンテナンスは装置よりも売上は低いが高収益性は高い事業
2. ユーザーの使用状況を把握し、新設の提案時期を押し量り、受注率UPも可能！
3. メンテナンスをきっかけに新規開拓を行い、他社から乗り換えの提案も可能！

② 部品加工・調達事業をおススメする理由

1. 部品加工は装置よりも売上は低いが生産性は高い事業
2. 自社装置の外注加工ネットワークを活用することですぐに導入可能
3. 部品加工をきっかけに新規顧客開拓を実現し、装置のユーザー開拓も可能！

オンライン営業を3か月で導入し コロナ禍でも新規顧客開拓に成功した事例多数！ セミナー内では各社の詳しい取り組みをご紹介します！

成功事例企業 A社 コロナ禍でも毎月5社の新規顧客からの新規引き合い獲得！
デジタルマーケティング立ち上げ5か月で総額1億円超の見積もり案件を創出

昨年展示会への出展や訪問営業が難しくなり、新規顧客や過去接点のあった顧客からの引き合い発生がなかなか獲得できず、今後の先細りが懸念されました。そこで、今年に入りデジタルマーケティングをスタートし、既に新規顧客・過去顧客からの新規引き合いで総額1億円を超えました。受注確度の高いものも多く、相見積もり案件も少ない為、非常に良い感触を得ています。ユーザー側もコロナ禍で情報を集められない中、サプライヤーからの情報発信が重要であると感じています。

成功事例企業 B社 デジタルマーケティングにより、
営業マン0でも、数千万円超の新規案件獲得

コロナ禍となり、オンライン営業等の話を聞きますが、そもそも当社には、営業担当者がいません。デジタルマーケティングを展開することでコロナ禍でもデジタルマーケティング経由で数千万円超の新規案件を新たな顧客から受注することに成功しました。今後はデジタルマーケティングを活用し、見つけることができた自社の独自商品を軸に、マーケティング活動を加速させていきたいと考えています！

成功事例企業 C社 デジタルマーケティングで経由で
新規顧客から5,000万円超の新規商談を発生！

デジタルマーケティングの一環として、今年に入り、オンラインセミナーを数回開催しました。開催をするコストは展示会に出展するよりもはるかに安く、1開催当たりで数千万円の商談発生を継続して実現しています。コロナ禍で展示会というチャネルがうまく使えないからこそ、デジタルマーケティングの効力が発揮されているのだと感じます。情報が集めきれない、大手企業の設計エンジニア・生産技術エンジニアをターゲットに、さらに取り組みを加速していきたいと考えています。

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。

自動機・装置メーカー会社向け 経営セミナー

お問合せNo. S079030

開催要項

※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2021年 **12月 3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:2021年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

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:2021年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

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上でご確認ください。

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.079030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:外山

※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



2021年12月3日(金)オンライン受講

申込締切日 2021年11月29日(月)

2021年12月7日(火)オンライン受講

申込締切日 2021年12月3日(金)