

機械加工業「経営者」向けセミナー
EV・半導体・脱炭素市場から仕事を取る方法!

成功事例多数!
3ヶ月で構築する
ビジネスモデル

講座内容&スケジュール	
オンライン開催 2022年3月9日(水) 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 2022年3月16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	機械加工業がこれから確実に伸びる「EV」、「半導体」、「脱炭素」市場にアプローチする方法 セミナー内容抜粋① 「EV」「半導体」「脱炭素」マーケットで求められている機械加工分野のテーマ・技術 セミナー内容抜粋② 成長市場の「開発・設計部門」など、川上分野から引合いを獲得して価格競争を回避する方法 セミナー内容抜粋③ 社員を1人も増やすことなく、成長市場の上場会社クラス優良企業を新規開拓する方法  株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 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」(すばる舎リンクージ)、「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 } 14:20	わずか2ヶ月で上場会社2社との取引口座開設に成功!「EV」「脱炭素」市場から仕事を取る我が社の取り組み 成功事例① オンライン営業の導入で成長市場の優良大手企業から新規受注・口座開設を実現!継続取引に続々と発展! 成功事例② わずか2ヶ月で上場会社2社との取引口座開設に成功!  城陽富士工業株式会社 代表取締役 江森 正和氏 同社(従業員24名)は京都府城陽市に本社・工場を置く機械加工業の社長。高精度マシニング加工が得意技術。特に長尺プレート部品についてはマシニング加工で高精度・歪レスでの加工を実現、顧客から高い評価を受けている。そうした強みを全面に打ち出したサイト「長尺部品加工センター・COM」を立上げ、成長市場からの新規引合い、受注を獲得している。その他にも、マーケティング・オートメーションの導入や「バーチャル工場見学」をコンセプトにしたYouTubeチャンネルを運営。そうした一連の取り組みにより獲得した新規顧客からの売上は全体の4割を超えるようになっている。
第3講座 14:20 } 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たった3ヶ月で構築する方法 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 ディレクター 片山 和也  株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 生駒 宏武 大学在籍時より、製造業に対して強い関心を持ち、「日本が今後も世界の一等国であり続ける」ことに貢献したいという思いと、製造業こそが日本の産業の根幹であるとの考えから、船井総研に入社し、製造業グループに配属。配属後は、新規顧客開拓の為のWebサイト(ソリューションサイト)構築・動画を活用したコンテンツマーケティング・ZOHOを駆使したSFA・MAによる新規・既存顧客の活性化による案件創出を得意とし、受託型製造業へのデジタルマーケティング・営業DXの成功事例を数多く保有している。またこれら営業DXの豊富な実績と知見に加え、大学時代、体育会ボート部で鍛え上げた体力と忍耐力が持ち味。兵庫県出身。
第4講座 15:00 } 15:30	本日のまとめ 機械加工業社長に今すぐ取り組んで欲しいこと セミナー内容抜粋① 二極化する業界!今、伸びている機械加工業「社長」が取組んでいることは? セミナー内容抜粋② これから機械加工業が日本国内で業績を伸ばすために必要なこと! 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 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ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/082260>



このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

1

これからの成長分野である「EV」「半導体」「脱炭素」市場から仕事を取りたいと考えている機械加工業の経営者の方

2

現在は特定顧客・特定業界に依存しており、「このままではよくない」とお考えの機械加工業の経営者の方

3

新たに社員を1人も採用することなく、成長市場から仕事を取りたいとお考えの機械加工業の経営者の方

4

今、勢いのある機械加工業「社長」がどんなことに取組んでいるか知りたいと思う機械加工業の経営者の方

5

機械加工業がこれから日本国内で生き残り、さらに成長するための事業戦略を知りたい機械加工業の経営者の方

経営者様限定企画

日

セミナー

オンライン開催
2022年3月9日(水)

オンライン開催
2022年3月16日(水)

成功事例多数! 機械加工業向けビジネスモデル大公開!

「EV」「半導体」「脱炭素」マーケットから
仕事が取れる仕組みを3ヶ月で構築する方法!

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
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

機械加工業向け EV・半導体・脱炭素市場攻略セミナー

お問い合わせNo. S082260

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。)→ 082260

船井総研が
緊急提言!!

脱炭素マーケット
EV・半導体
「攻略」
セミナー

機械加工業
経営者向け

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

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

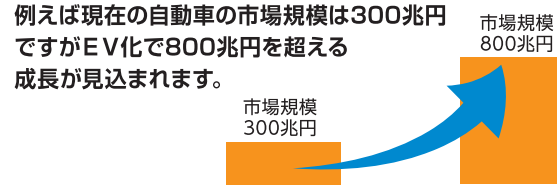
成長するEV・半導体・脱炭素マーケットから 大手優良新規顧客を獲得するビジネスモデル!

今は60年に一度の
チャンス!
なぜEV・半導体・
脱炭素市場を
攻めるべきなのか?



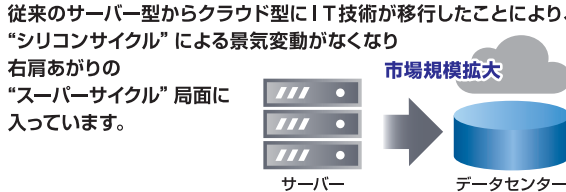
今攻めるべき理由 1

市場規模が拡大している: EV編



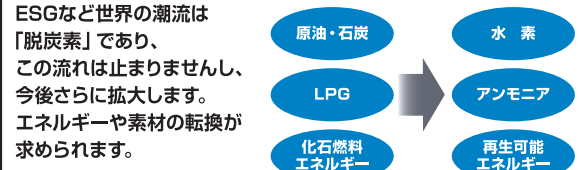
今攻めるべき理由 2

市場規模が拡大している: 半導体編



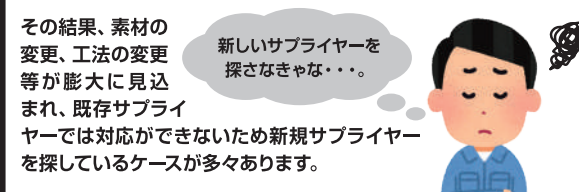
今攻めるべき理由 3

市場規模が拡大している: 脱炭素編



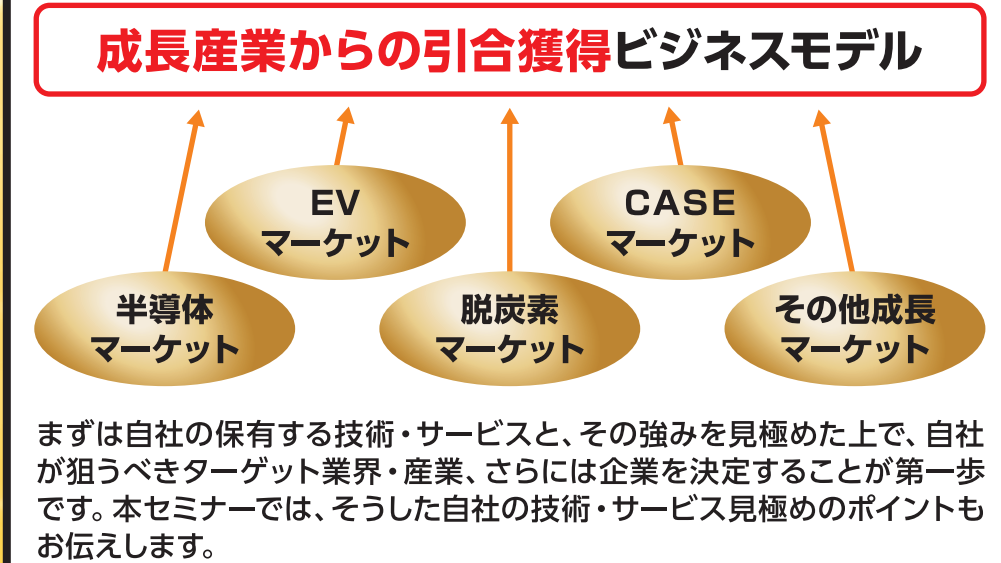
今攻めるべき理由 4

サプライヤーの見直しが進んでいる

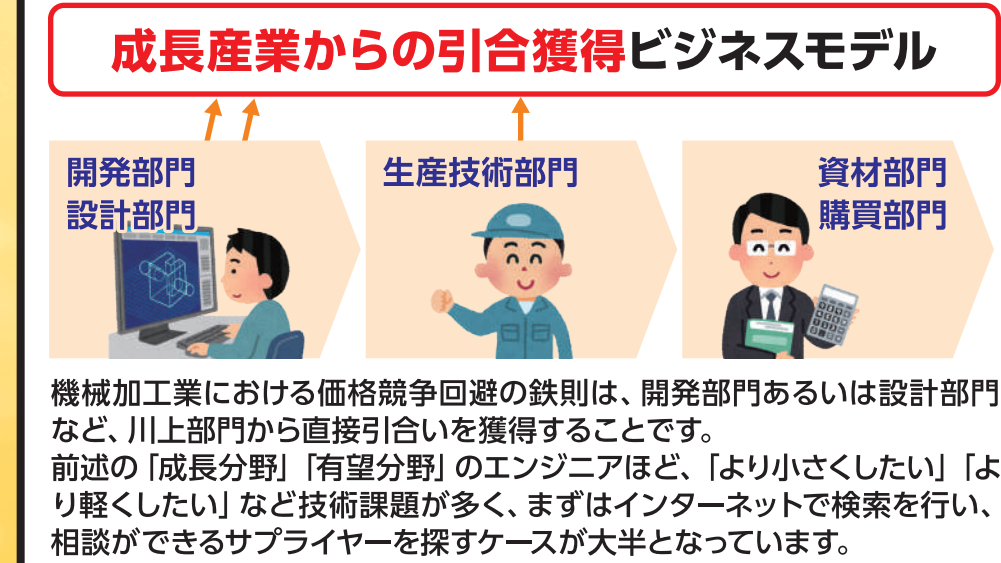


人を増やさず利益を増やすビジネスモデルで実現する EV・半導体・脱炭素マーケット等、成長市場から仕事を獲得する3つのポイント

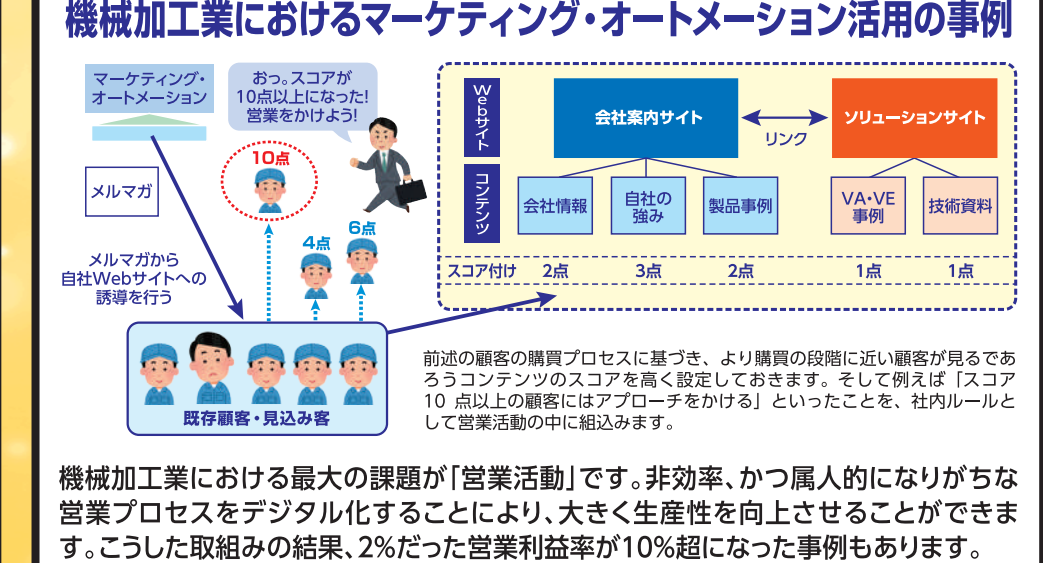
ポイント1 自社の保有する技術・サービスの強みの 見究めとターゲット業界・産業の決定



ポイント2 設計・開発部門等の川上部門から 引合いが集まるビジネスモデルづくり



ポイント3 人を1人も増やさず、成長市場から仕事が取れる デジタルマーケティングの仕組みづくり



「EV」「脱炭素」市場から仕事を取る 我が社の取組み

- 成功事例①** オンライン営業の導入で成長市場の優良大手企業から
新規受注・口座開設を実現! 継続取引に続々と発展!
- 成功事例②** わずか2ヶ月で上場会社2社との
取引口座開設に成功!



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B to B用途の自社商品を企画・開発。現在はこの自社商品が売上を中心となっており、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。

機械加工業向け EV・半導体・脱炭素市場攻略セミナー

お問合せNo. S082260

開催要項

オンラインにてご参加

2022年 **3月 9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:3月5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

日時・会場

オンラインにてご参加

2022年 **3月 16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:3月12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日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.082260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



3月9日(水)オンライン受講

申込締切日 3月5日(土)

3月16日(水)オンライン受講

申込締切日 3月12日(土)