

板金加工業「社長」の仕事

板金加工業経営セミナー

展示会に頼らずに、時流適応して成長産業から新規受注をする方法を大公開！

講座内容&スケジュール		お申し込み期限は、開催日4日前までとなります。	
オンライン開催	2022年3月18日(金)	オンライン開催	2022年3月23日(水)
	Web動画配信 開催時間 13:00~15:30 ログイン開始 12:30~		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	板金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 脱炭素、半導体、5G、EV、コロナ禍でもこれから伸びるマーケット 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・設計部門へアプローチし、価格競争を回避しながら新規売上を作る方法		
第2講座 13:40 } 14:50	株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔 受託型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。		
	時流適応!成長産業への参入に成功した板金加工業の取り組み		
第3講座 15:00 } 15:30	成功事例① 時流適応して成長分野への参入が必要になったきっかけ 成功事例② 営業マンを増やさずに「営業DX」により新規開拓に成功した理由 成功事例③ 脱炭素、半導体、5G・次世代通信、EV、医療・理化学などの成長産業への参入方法 成功事例④ 年間1億円超の継続取引先の新規開拓や、東証一部上場企業の開拓を実現できた軌跡		
	岡部工業株式会社 代表取締役社長 岡部 浩章氏 同社は群馬県伊勢崎市に本社・工場を置く、従業員140名を超える精密板金加工業。これまでは、ATM業界を中心に筐体の量産加工を得意としてきたが、キャッシュレス時代の到来という時代背景から少量・試作開発にも注力。板金に関するあらゆるお困りごとを解決する「板金ソリューションカンパニー」というコンセプトのもと、新規顧客開拓を推進。現在までに、デジタルマーケティングに注力した結果、年間1億円超の継続取引先の新規開拓や、東証一部上場企業の開拓を実現。コロナ禍においても、時流に応じた引合や成長分野からの引合が断つことのない、板金加工業におけるデジタル・マーケティング成功事例企業。		
セミナー内容抜粋①		半導体、5G・次世代通信業界から板金加工業が仕事を受注する ビジネスモデルを3ヶ月で構築する方法	
株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 チーフコンサルタント 奥内 拓海		日比谷高校を卒業後、慶應義塾大学工学部機械工学科、慶應義塾大学大学院総合デザイン工学専攻卒業。大学、大学院と先端加工技術を専攻し学会発表で賞を取るなど成果を出す。自身の専門知識で日本の製造業を盛り上げるべく船井総合研究所に入社。入社後はZOHQに代表されるMAツールを駆使し、デジタルマーケティングにより成果をあげている。特に機械加工業に代表される受託型製造業のニッチな技術分野に対して、ピンポイントで有効な引合いを取る技術に長けている。	
本日のまとめ		板金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		激動の時代こそチャンスをつかめ!今こそ社内プロセスを改革して自社を大きく伸ばす方法とは?	
セミナー内容抜粋②		これから必要とされ、生き残る板金加工業とは?	
株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士		高野 雄輔	

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/083483>



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。

経営者向けセミナー

板金加工業のための

脱炭素・半導体・5G・EV 業界参入で

新規売上1億円を作る方法

ラベル貼り位置

営業マンを増やさずに成長市場から新規受注をする営業DX戦略を大公開!

このような方にお奨めのWebセミナーです

- 持続的成長が見込まれる、「脱炭素」や「半導体」、「5G・次世代通信」、「EV」業界から仕事を取りたい板金加工業の経営者
- 展示会の代わりとなる新規顧客を開拓する方法が知りたい板金加工業の経営者
- 成長産業を対象とした、最新のデジタルマーケティング手法あるいは営業DX手法を知りたいと思っている、板金加工業の経営者
- 実際に営業DXにより成果を上げている、同業者の事例を知りたい板金加工業の経営者
- コロナ禍を機に、時代の流れを自社の成長のチャンスにつなげたいと考えている、板金加工業の経営者

開催日程

オンライン開催 2022年3月18日(金)

オンライン開催 2022年3月23日(水)

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

板金加工業 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.S083483

※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。)→ 083483

3ヶ月で脱炭素・半導体・5G・EVなどの成長産業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...

課題1

展示会の代わりとなる、新規顧客を開拓する方法を探したい

課題2

脱炭素・半導体・5G・EVなどの成長市場に参入したい

課題3

コロナ禍に負けず自社の成長シナリオを描きたい

課題4

この時代の流れを、自社が大きく成長するチャンスにつなげたい

板金加工業が「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

脱炭素・半導体・5G・EVなどの成長市場からの引合いが集まる!

新たな技術課題に直面する成長市場

脱炭素市場

半導体市場

5G市場

EV市場

その他成長市場

Web検索による情報収集

顧客ニーズと自社の強みを明確にして引合獲得!

こうした成長市場のキーマンは、常に新たな技術課題に直面しているため、継続的に新しいサプライヤーを探しています。そして、展示会が開催されなくなった今、大手企業のキーマンが最も用いる情報収集方法が、Web検索です。しかし、現在ではWeb上でも競争が多く、埋もれてしまいかねないのも事実です。このような市場と競争の中では、顧客ニーズを明らかにして、かつ自社の真の強みを明確にしていくことで、新規引合の獲得をすることができます。

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

板金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。

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導入」後のスタイル

集客

顧客の醸成

人的フォロー

VA/VEソリューションサイト

メルマガ配信スコアリング

見込み客(リスト客)化

既存顧客

新規顧客

有望商談化案件

展示会のデメリットは、1回きりの出展で、事前準備や開催期間に工数がかかり、対面接触の属人的な営業になるという点です。一方、営業DXを一度導入すると、その後は大きな工数をかけずに有望な引合が継続的に入ってきます。また、過去の商談情報や顧客データを蓄積することで、情報共有や展開も容易になります。そのため営業マンは、本当に見込みのある商談にのみ注力することができ、以下のような成功事例につながっているのです。



岡部工業株式会社
代表取締役社長
岡部 浩章氏

新規引合件数が4倍に増加! 1部上場企業からの新規受注も達成!

年間1億円超の継続取引先の新規開拓に成功した理由!

①時流適応して成長分野への参入が必要になったきっかけとは?

②川上工程である「大手製造業の設計担当者」が興味を持つコンテンツで訴求し、新規顧客を毎年開拓!

③営業マンを増やさずに、徹底した営業DXにより、成長市場への参入に成功!

④板金に関するあらゆるお困りごとを解決する「板金ソリューションカンパニー」が見据える、今後の成長戦略!

板金加工業での営業DXによる成功事例!

成功事例1 石川県 I社 (従業員40名)

1社依存から脱却し、営業利益率15%!

1業界に対して高い依存度を持っていた同社。より高い利益を確保する為、得意な案件(利益率の高い)案件以外は断ることができた体制づくりを実施。新たな顧客を10社以上開拓し、2年で累計1億円強の受注を実現。

成功事例2 神奈川県 A社 (従業員40名)

顧客開拓を進めることで利益率8%アップ!

1社依存度が高い同社では、顧客の要求コストで製品を提供していた結果、赤字案件も散見されたことで利益率が1桁台となっていました。そこで、顧客の分散を行う目的で、新規顧客開拓の仕組みづくりを推進。新規顧客開拓を行うことで、既存取引先との価格交渉力も持ち、利益率UPを実現しました。

成功事例3 静岡県 M社 (従業員20名)

ニーズのある技術にシフトし、高収益化を実現

製缶板金やダクト制作からスタートした同社は、時代の変化に合わせて自社の事業領域も変化させ、精密板金加工から薄板溶接、そして昨今では微細溶接へと大きく舵を切り、独自の溶接技術で新規顧客開拓と収益性アップを実現している。

成功事例4 愛知県 M社 (従業員100名)

電気配線・組立技術を付加し 粗利率10%UP

板金加工業。切断・曲げ・溶接技術に加え、電気配線や蓄電池の取扱い資格などを付加し、同業他社との明確な差別化戦略を展開。昨今では屋外機を中心とした、お客様の仕様を満たした製品から、お客様の仕様用途に最適な製品設計・製作提案を実施し、パートナー企業として安定した業績を実現

➡ 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。

板金加工業 経営セミナー

お問合せNo. S083483

開催要項

オンラインにてご参加

※各日とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

2022年 **3月 18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:2022年3月14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

2022年 **3月 23日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2022年3月19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.083483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:佐野 ●内容に関するお問い合わせ:奥内

※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



2022年3月18日(金)オンライン受講

申込締切日 2022年3月14日(月)

2022年3月23日(水)オンライン受講

申込締切日 2022年3月19日(土)