

自動機・省力化機械製造業「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25日(金)** 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29日(火)** 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 | 自動機・省力化機械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 「EV」「半導体」「脱炭素」マーケットで求められている自動化分野のテーマ・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)、「くると!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 14:15 | 会わずに売れる仕組みで新規開拓を推進する我が社の取組み 成功事例① 地方都市の我が社が、コロナ禍でも「会わずに売れる仕組み」で新規開拓を推進!4700万円の装置案件受注につなげた取組みについて 成功事例② 設計者の手をわずらわせない、我が社の新規事業について 成功事例③ 自社商品戦略の推進による新規開拓の取組みについて 成功事例④ 地方でもキーマンは来社してくれる!装置受注4700万円につながった理由  株式会社 岡部機械工業 代表取締役 星場 俊之氏 同社は徳島県阿南市に本社・工場を置く、従業員95名の自動機・省力化機械メーカー。“僻地(へきち)”ともいえる地方都市に所在しているが故に、特定顧客・特定業界に依存しがちな収益構造となることに経営的な危機感を感じ、営業DXを導入して「会わずに売れる仕組み」の構築を開始。毎回70人前後の新規集客を実現しているオンライン技術セミナーの開催、自社新商品戦略で過隔地の新規顧客から4700万円もの装置受注を実現するなど、成果を上げている。また「設計者の手をわずらわせない」新規事業(部品加工調達事業)を手掛けるなど、コロナ禍の中でも業績を落とさずに推移している。「第9回 四国でいちばん大切にしたい会社大賞」を受賞するなど、同社の取組みは広く注目を集めている。 |
| 第3講座 14:15 14:50 | 自動機・省力化機械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 セミナー内容抜粋① 自動機・省力化機械メーカー「EV」「半導体」「脱炭素」市場から仕事が取れ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 リーダー 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)事業の中でも特に部品加工業を中心にダイレクトマーケティングを活用した新規顧客開拓のための提案・実行支援を行っている。特に特殊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、Webサイト・メールマガジン・カタログ・技術ハンドブックなどの営業ツールによるマーケティングを得意としている。クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、技術系の経営者から絶大な評価を得ている。 |
| 第4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自動機・省力化機械メーカー「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/083685>



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
自動機・省力化機械製造業の経営者の方
- 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
自動機・省力化機械製造業の経営者の方
- 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
自動機・省力化機械製造業の経営者の方
- 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
自動機・省力化機械製造業の経営者の方
- 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
自動機・省力化機械製造業の経営者の方

経営者様限定企画

| | | |
|----------------------------|---------|-----------------------|
| 日 セ ミ ナ ー 程 | オンライン開催 | 2022年 3月25日(金) |
| | オンライン開催 | 2022年 3月29日(火) |

成功事例多数! 自動機・省力化機械製造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 **Funai Soken** 自動機・省力化機械メーカー経営セミナー お問い合わせNo. S083685

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 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。) → **083685**

自動機メーカー 省力化機械メーカー F&Aメーカー エンジニアリング会社 他

船井総研が
緊急提言!!

脱炭素マーケット EV・半導体 自動機・省力化機械製造業 「攻略」 セミナー

脱炭素マーケット
EV・半導体
自動機・省力化機械製造業
経営者向け

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
例えば現在の自動車の市場規模は300兆円ですがEV化で800兆円を超える成長が見込まれます。

今攻めるべき理由2
市場規模が拡大している:半導体編
従来のサーバー型からクラウド型にIT技術が移行したことにより、「シリコンサイクル」による景気変動がなくなり、右肩あがりの「スーパーサイクル」局面に入っています。

今攻めるべき理由3
市場規模が拡大している:脱炭素編
ESGなど世界の潮流は「脱炭素」であり、この流れは止まりませんし、今後さらに拡大します。エネルギーや素材の転換が求められます。

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
その結果、素材の変更、工法の変更等が膨大に見込まれ、既存サプライヤーでは対応ができないため新規サプライヤーを探しているケースが多々あります。

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極めとターゲット業界・産業の決定

成長産業からの引合獲得ビジネスモデル

まずは自社の保有する技術・サービスと、その強みを見極めた上で、自社が狙うべきターゲット業界・産業、さらには企業を決定することが第一歩です。本セミナーでは、そうした自社の技術・サービス見極めのポイントもお伝えします。

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

成長産業からの引合獲得ビジネスモデル

自動機・省力化機械製造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。

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

機械加工業におけるマーケティング・オートメーション活用の事例

前述の顧客の購買プロセスに基づき、より購買の段階に近い顧客が見えるであろうコンテンツのスコアを高く設定しておきます。そして例えば「スコア10点以上の顧客にはアプローチをかける」といったことを、社内ルールとして営業活動の中に組み込みます。

自動機・省力化機械製造業における最大の課題が「営業活動」です。非効率、かつ属人的になりがちな営業プロセスをデジタル化することにより、大きく生産性を向上させることができます。こうした取組みの結果、2%だった営業利益率が10%超になった事例もあります。

地方都市の我が社が、コロナ禍でも「会わずに売れる仕組み」で新規開拓を推進! 4700万円の装置案件受注につなげた取組みについて

株式会社 岡部機械工業 代表取締役 星場 俊之 氏

- ① 設計者の手をわずらわせない、我が社の新規事業について
- ② 自社商品戦略の推進による新規開拓の取組みについて
- ③ 地方でもキーマンは来社してくれる! 装置受注4700万円につなげた理由

自動機・省力化機械メーカーでの成功事例多数!

成功事例1 (株)トライテクス (従業員19名:搬送装置 設計・製作)
従来は1社の大手取引先に依存していた。経営を安定させる為に複数の優良取引先が必要と決意。半信半疑ながらデジタルマーケティングに取組む。すると、毎月5~7件の新規引合いが獲得できる様になり、大口優良顧客3社の新規口座も獲得することができた。新規取引先の設備案件は、既存取引先の2倍の利益率を実現。現在では、特別な技術・ノウハウよりも、自社の真の強みの把握と、市場ニーズを知ることの重要性を痛感している。

成功事例2 (株)三笠製作所 (従業員25名:電機制御エンジニアリング)
先代から経営を引き継いだ時には、某大手工作機械メーカー1社の専属会社であった。自社の真の強みとことん伸ばすデジタルマーケティングを導入。取引先は数社から200社に増加。特定顧客・特定業界依存からの脱却を果たす。売上は引き継いだ時の約7倍。営業利益率も数%から10%超に高収益経営を実現した。現在は海外にも独自のネットワークを有し、日本を代表する様なセットメーカーとして注目されている。

成功事例3 中国エリアT社 (従業員35名:省力化装置 設計・製作)
大手重工業メーカーを親会社に、大型の省力化装置を一品料理で受けていた。同大手重工業メーカーの経営悪化を機にコストダウン要求が苛烈化。自社の強みを活かしたデジタルマーケティングの必要性を強く認識。自社が得意とする技術の中でも、時流に乗っているロボットエンジニアリングに注目。同分野で独自の標準化・製品化を行うことで効率よく売上を伸ばすことに成功。同じ従業員数で1.7倍の売上アップに成功した。

成功事例4 東海エリアE社 (従業員60名:熱処理装置 設計・製作)
創業者から二代目(業界外からの入社)への世代交代となり、あまりに属人で受注活動が行われていることに危機感を抱く。そこで熱処理装置の複雑な仕様決定プロセス・受注プロセスを細分化し、デジタルマーケティングの導入を決意。熱処理テストセンターを開設するなど、仕様決定・受注プロセスの標準化を進める。その結果、同社では6年間で売上1.2億円から20億円に業績を拡大。同社は二代目新社長のもと、さらなる安定経営・事業拡大に成功している。

➡ 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。

自動機・省力化機械メーカー経営セミナー

お問合せNo. S083685

開催要項

| | | |
|-------|---|-----------------------|
| 日時・会場 | オンラインにてご参加 ※全日程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。 | お申込期限:3月21日(月) |
| | 2022年 3月25日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より) 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 | お申込期限:3月25日(金) |
| | 2022年 3月29日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始12:30より) 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.083685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:指田 ●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25日(金)オンライン受講
申込締切日 3月21日(月)

3月29日(火)オンライン受講
申込締切日 3月25日(金)