

当セミナーはよくある「直売推進」「B2B通販」などを勧めるセミナーではありません。
既存商流に不義理を働かず、自社主導でマーケットを開拓していく方法をお伝えするセミナーです。

- ・ **単純価格競争回避！仕様決定段階でのスペックイン強化** 上流工程にアプローチし、自社商品スペックイン
- ・ **「えっ、そんな商品あるの!？」ニッチ商品こそ大事な認知拡大** 効率的に情報を届け続ける仕組み
- ・ **儲かる新商品開発** 圧倒的に儲かる商品に必要なのはユーザーに近い持続的なマーケティング
- ・ **競合他社に勝つ！選ばれるブランディング、マーケティング** 重要なのはコンセプトづくりと顧客の絞り込み

成功企業で効果が立証されたノウハウだけをお伝えします!!

成功事例 1

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。結果は大成で、おかげさまで高収益化を実現できました。

成功事例 2

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 3

石材加工メーカー（従業員10名）
社員数そのままでも問合せ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 4

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。

講 座	内 容
第1講座	いま業績を伸ばしている工業部品・材料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／工場向けパーティションメーカー／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 ものづくり支援室 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	工業部品・材料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たった3ヶ月で構築する方法 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 ものづくり支援室 チーフコンサルタント 山崎 悠
第3講座	本日のまとめ 経営者に今すぐ取り組んで欲しいこと 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 ものづくり支援室 チーフコンサルタント 山崎 悠

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/085011>



アフターコロナの新しい収益の柱を作りたいとお考えの経営者様へ
流通依存ではこの先生き残れない…
コロナ禍で明白になった**構造的課題**にいま取り組む！

工業材料・部品メーカー向け

“脱”卸・販社依存

構造改革セミナー2022

低リスク

既存商流を刺激しない

少労力

必要人員1名から取組み可能

短期間

3ヵ月で立上
6ヵ月で結果を出す

シンプル

どんな企業でも取り組める

流通のみに頼らない、
自社主導の売上確保と商品開発が
次の10年を決める

PC・スマホで
セミナー参加！

選べる曜日！スマホからもOK！
ご都合の良い日程で右記よりお選びください。
2022年 4月22日(金)
4月27日(水)

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

工業材料メーカー 経営セミナー

お問い合わせNo. S085011

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。)→ 085011

コロナ禍で奮闘中の経営者の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

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



脱卸・流通で**伸びるメーカーが取組むべき次の一歩**、それは**卸・販社さんのみに過度に依存しない構造改革**です。 **工業材料・部品メーカーが商流・立地・しがらみから自由になる仕組みが作れる3つの理由**

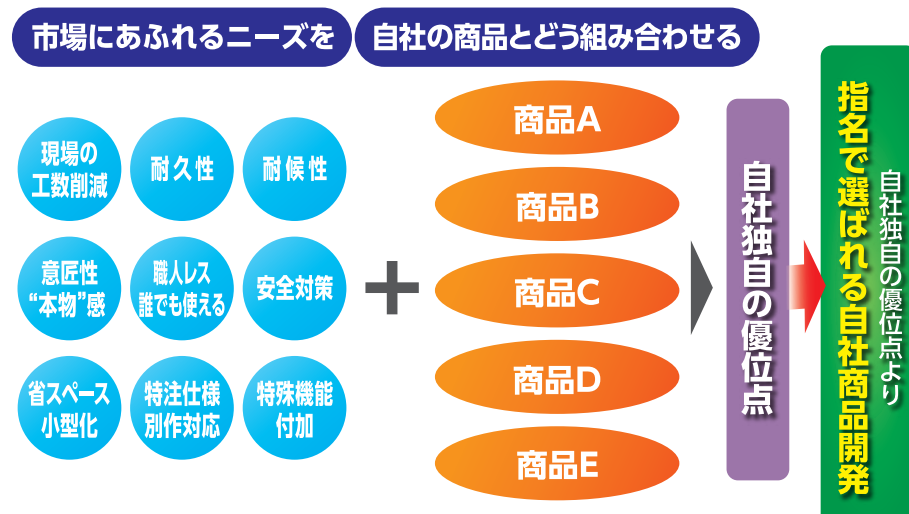
取組むべき理由1 企画・設計キーマンに**直接訴求**ができ、**価格競争の回避**ができる！



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。

ユーザー・仕様決定権者に近づく

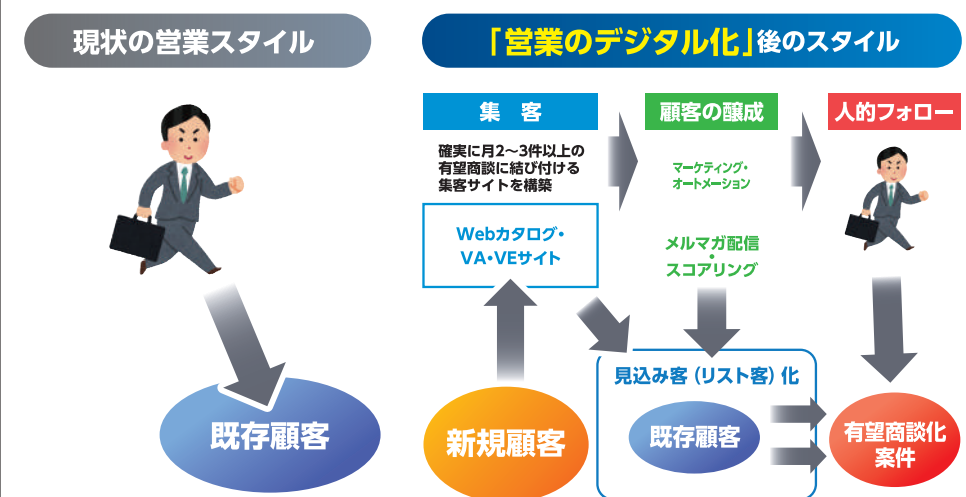
取組むべき理由2 市場のニーズがつかめる様になり、**自社の商品開発に反映**できる！



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。

本当にマーケット・顧客から求められる商品を作る

取組むべき理由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。

求められる所へ、行くべき時に行く

300社を超える企業のマーケティング・営業コンサルティングを手掛けた**船井総研の成功事例**を大公開!!

工業材料・部品メーカーでの**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。

➡ 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!

成功事例5 工場用パーテーションメーカー (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)

社員数そのままに問合せ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。

先が見え始めた今だからこそ動きの遅い競合他社を置き去りにして **一人勝ちせよ!!** 続きはセミナーで

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。

工業材料メーカー 経営セミナー

お問合せNo. S085011

開催要項

※各回、同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 **4月22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: 4月18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 **4月27日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 4月23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 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,800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.085011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: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



4月22日(金) オンライン受講

13:00~15:00

申込締切日 4月18日(月)

4月27日(水) オンライン受講

13:00~15:00

申込締切日 4月23日(土)