

加速するEVシフト！自動車産業の系列・構造におこる再編・統廃！

一部の自動車部品メーカーが始めた【成長産業を開拓する取り組み】を紹介！

業界特化
経営者セミナー

EVシフトが自動車部品メーカーに及ぼす影響

自動車部品メーカーを取り巻く環境

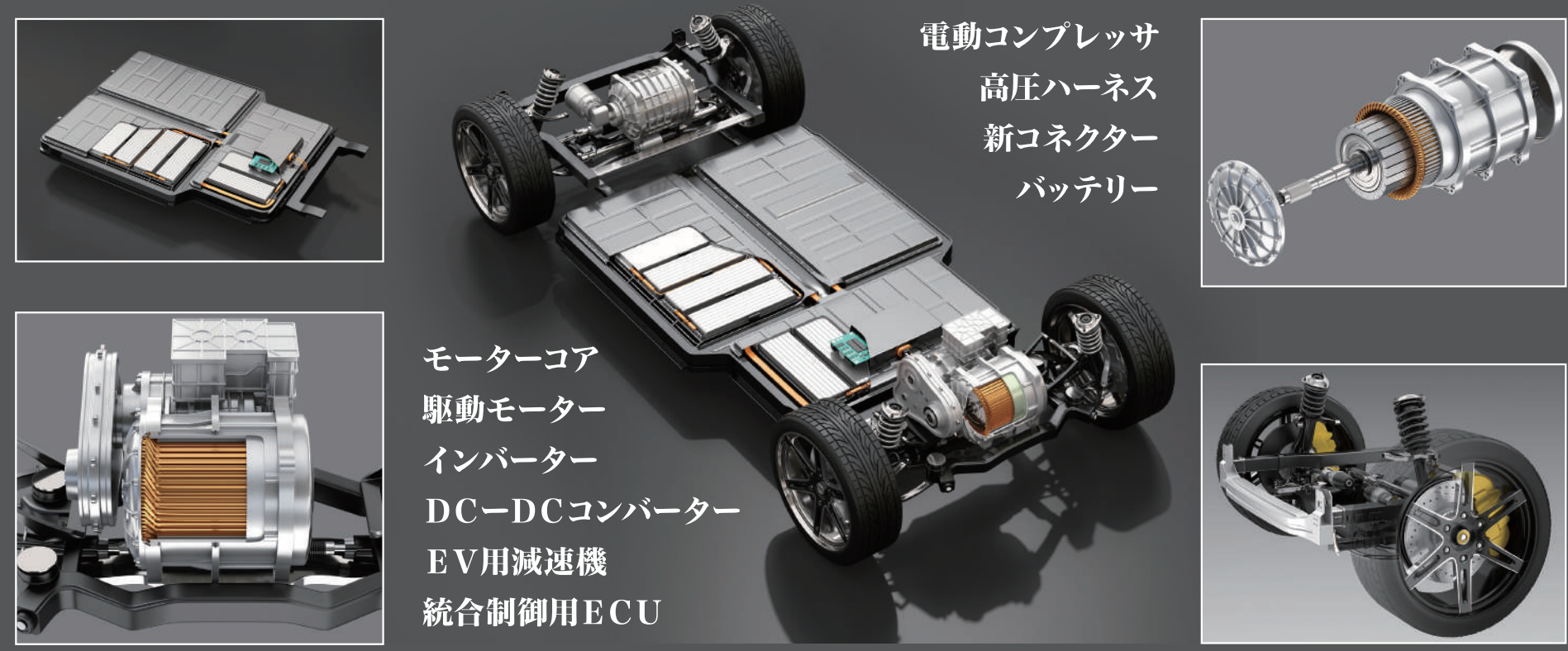
- 既に始まっている内燃機関向けの開発予算が激減
- EVシフトにより部品点数が 1/2~1/3へ減少
- 2030年から始まる各国のガソリン車販売規制
中国・欧州は2035年に販売禁止
アメリカの一部の州で2035年に販売禁止
- 内燃機関系 量産部品の発注量の減少
- 自動車産業の系列・構造変化：Tierの変化
- 世界規模での自動車の規格・ルールの変更

※上記は各国・地域の施策で変更になるケースがございます

EVシフトで減少・廃止になる部品

エンジン本体	動弁系 部品	燃料計系 部品	潤滑・冷却系 部品	パワートレイン系部品
エンジン ブロック シリンダー ヘッド・ライナー クランク シャフト・ケース コンロッド・ピストン フライホール など	カムシャフト ロッカーアーム バブル ガイド・スプリング タイミング ギヤ・チェーン・ベルト 吸排・排気 バルブ など	インジェクション ノズル・ホルダー スロットル ボデー・バルブ プレッシャーレギュレータ 燃料タンク チューブ キャニスター など	ラジエーター オイル パン・ポンプ・フィルター オイル ストレーナー 冷却ファン・制御装置 ウォーターポンプ など	クラッチ ディスク・カバー クラッチ スプリング ミッション・ミッション レバー CVT・AT トルク コンバーター など

EVシフトで新たにラインナップ・増加する部品



自動車部品メーカー 新規顧客の開拓 成功事例・成功パターン

ポイントは、販促・営業力の強化にあり！

- ✓ 既存技術・設備を使ったEV向けの開発案件の受注！
- ✓ 大手コネクタメーカーから電装関係の新規取引を獲得！
- ✓ 大手電機メーカーからEV向けの新規部品に関する製造依頼！
- ✓ 軽量化を目的に切削からのプレス化工法転換の技術相談！
- ✓ 水素関連企業から毎月2,3件の新規図面を獲得！



新規技術に飢えている成長産業分野の大手メーカーに対して、
これまで培ってきた自社の技術的な強みを、どのように伝えるかが重要です。

※裏面のRQコードから、セミナーページへアクセスして、詳細をご覧ください。

内燃機関からのEVシフト、脱炭素による縮小&拡大市場を、徹底解説！

プレス・冷間鍛造・
フォーマー・圧造加工業

経営者
セミナー

開催日時
4月25日(月)
4月28日(木)
13:00~15:30

受託型製造業の専門コンサルタントが解説！
減少する自動車部品
今後、縮小&拡大する
市場はどこか？
まだ国内に量産案件はあるか？
今の仕事は残り続けるのか？



脱内燃機関・EV化で
目指すべき道は？
脱炭素による、100年に1度の大変革時代
プレス・鍛造メーカーに残された、たった1つの道

EV市場から 仕事を取る方法

ポストコロナ
社会で生き残る戦略
「時流適応で成長市場を開拓」
「人を増やさずに新規開拓」
「展示会に出展せずにリスト獲得」

売上1.5倍・利益率10%UP
モデル企業が行う取組みとは？

展示会に出ずに毎月30件の新規引合獲得！
大手メーカーの研究開発案件を多数受注！



お本
スセ
スメ
ナ
の
一
方
が

- ✓ 今今は忙しいが、既存の量産案件が減り、将来残る仕事が少ないのでは？と不安の方！
- ✓ 時流適応して、今後伸びる成長マーケットを把握したい方！
- ✓ 今後の利益率の高い新規案件の獲得を狙いたい方！
- ✓ 成長マーケットの開拓に成功した経営者の事例を知りたい方！
- ✓ 展示会に代わる、効率的な集客・営業方法を知りたい方！

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 冷間鍛造・フォーマー・圧造・プレス加工業 経営セミナー お問い合わせNo. S085061
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。) → 085061

なぜ、いまプレス・冷間鍛造加工業が新規顧客開拓をする必要があるのか？

知っている社長はすでに取り組んでいる、これからの生き残りをかけた“営業DX”

欧米を中心に加速する脱炭素社会。このまま国内の自動車メーカーなどの既存客だけに頼ることは、大きな経営リスクになりかねません。しかし、プレス・冷間鍛造メーカーの多くの方々は、「新規開拓はコストダウン案件も多く、収益性が悪い」という印象を持たれています。それでも、量産が見込める成長産業に参入し、利益率の高い案件を獲得しているメーカーがいるのも事実です。VUCAと呼ばれる一寸先の見えない現在は、生き残りをかけて時流適応をしていく必要があります。

まだまだ国内には、量産の可能性のある成長マーケットがあり、収益性の高い案件も多く眠っています。そして、このような新規開拓をするためには、自社の強みを活かして“デジタルにシフトチェンジ”する必要があります。**今回のセミナーでは、5～10年後を見据えて開拓すべきマーケットをお伝えし、モデル企業様が5～10年後を見据えてすでに取り組まれている成長市場開拓と収益性アップを両立する“営業DX”の戦略・成果を上げている最先端事例**もお伝えいたします。

本セミナーにご参加いただくことで、自社が何をすべきか、戦略構築～実務まですべて把握いただくことができます。

プレス・冷間鍛造加工業が新規開拓をしなければいけない理由

- ・脱炭素化の潮流・カーボンニュートラル
- ・国際的なEVシフトの流れ
- ・アジア各国へのプレス加工業の分散
- ・EV化による部品点数の減少
- ・客先の仕事量の減少リスク
- ・継続的なコストダウン要求による利益率低下
- ・時流に残される危険性
- ・サプライチェーンリスクの拡大
- ・特定業種・企業への高依存による経営リスク

- ・時流適応して、持続的に安定した経営をするためには、新規開拓が必要！
- ・EVシフトで増加・減少する部品を抑えつつ、EV以外の成長市場&量産マーケットを把握！
- ・価格競争を回避し、高収益案件を獲得して収益アップ！

新規開拓の第一歩は、自社の強みを明確にすることから

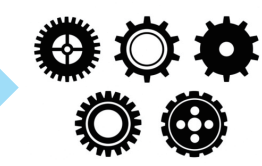
「でも今まで新規開拓をしたことがない…」[なにから取り組めばいいの?]"と考えていらっしゃる冷間鍛造・プレス加工業の経営者も多くいらっしゃいます。

新規開拓の第一歩は、自社の強みを明確にすることです。自社の強みが明確でないと、不得意な仕事が集まってしまい、効率が悪くなってしまいます。そのため、自社の強みを明確にして、得意な仕事を集める必要があります。

自社の“強み”が**不明確**



自社が得意ではない仕事



忙しいけれど儲からない

御社の強み

機能訴求の強み

工場土地、保有設備、認証規格、社員のスキルなど、主にQC&Dに関わる強みのこと

スペック訴求の強み

自社独自の差別化された技術に関わる強みのこと（例：超高精度な加工ができる等）

価値訴求の強み

明文化されにくい、実は顧客に最も価値をもたらす強み（例：VE提案ができる等）

営業DXによる新たなビジネスモデルで、人を増やさずに新規開拓

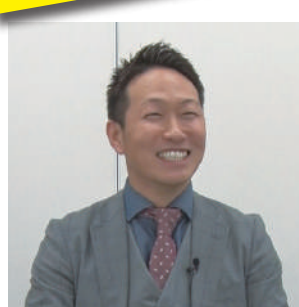
「営業DX」ビジネスモデル



プレス・冷間鍛造加工業が価格競争を回避する鉄則は、開発・設計部門、いわゆる川上部門から直接引合いを獲得することです。成長分野のエンジニアほど、軽量化したい、形状変更したい、など技術課題が多く、まずはWeb検索を行い、技術相談ができるサプライヤーを探しています。自社の強みを活かした最適な新規開拓のほうほうと、このオンライン営業のビジネスモデルを組み合わせることで、人を増やさず、継続的に月10件以上jの引き合いが発生するシステムを構築することができます。

成功事例！

本セミナーの特別ゲスト講師



株式会社 カネコ
代表取締役

金子 雅一氏



オンライン営業導入で 問合せ0件／月から、
問合せ30件／月前後、
優良大手企業の開発・設計部門から毎月3件の受注を継続中！

ゲスト講師の取り組みについて、セミナーページで少しだけ公開中！詳しくはQRコードからアクセス！

冷間鍛造・フォーマー・圧造・プレス加工業 経営セミナー プログラムのご案内

開催日時	2022年 4/25 (月)	申込期限 4/21(木)	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 4/28 (木)	申込期限 4/24 (日)		
料金	一般価格 (1名様) 税抜 20,000円 (税込 22,000円)		会員価格 (1名様) 税抜 16,000円 (税込 17,600円)	

※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
※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

日程がどうしても合わない方へ **個別経営相談承ります！** まずはお気軽にお問合せください。
TEL 0120-958-270 [平日9:45～17:30対応] 担当：奥内（オクウチ）

本セミナーの内容を
少しでもご紹介

EVシフト・脱炭素の行方と、今後伸びる成長マーケットを徹底解説！

脱炭素時代の今、特に先行き不透明なのが自動車業界です。脱炭素の潮流や、EVシフトの実情、2030年に向けて今後確実に伸びる成長市場を徹底解説いたします。

プレス・冷間鍛造加工業の具体的な事例を大公開！

自動車業界だけに頼らず、特定既存客に頼ることなく、売上1.5倍、利益率10%を実現した、実際の成功事例をご紹介します。

成長市場開拓&収益性アップを両立する方法を大公開！

自社の強みを活かして、大手メーカーの設計・開発担当者から引合いを獲得し、成長市場の開拓と収益アップを両立する“営業DX”の方法をお伝えいたします。

第1講座	EVシフト・脱炭素の行方と、今後伸びる成長マーケット 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ チーフコンサルタント 奥内 拓海	
第2講座	2年で営業利益率10%アップ!売上高1.5倍!成長市場から仕事を受注する我が社の取組み 株式会社 カネコ 代表取締役 金子 雅一氏	
第3講座	冷間鍛造・プレス加工業が成長市場開拓&収益性アップを両立する方法 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ チーフコンサルタント 奥内 拓海	
第4講座	本日のまとめ 冷間鍛造・プレス加工業の社長に 今すぐ取り組んで欲しいこと 株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ 上席コンサルタント 片山 和也	

お申し込み方法 — WEB からお申し込み —



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。
※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

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/085061>

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）

