

大インフレ時代・迫りくる大不況を乗り切る
メーカー向けDX経営セミナー

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

開催日程	2022年 6月 24日 (金) 13時～15時	PCがあればどこでも受講可能な オンライン開催です
講座	内容	
第1講座 13:00 } 13:30	激変期の今、成長企業が取り組んでいること ・「不況下」の「物価高」、スタグフレーション下の経営の鉄則とは? ・なぜ、あらゆる業種の成功企業は今、DXに取り組んでいるのか?  株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員 出口 恭平 1977年 奈良県生まれ。関西大学社会学部社会学科卒業後、大手経営コンサルティング会社を経て、株式会社船井総合研究所(現株式会社船井総研ホールディングス)に入社。2005年から法律事務所のコンサルティングを開始し、日本における土業分野のコンサルティングを創出・確立した。公的分野における社会性と収益性を両立する経営を一貫したテーマとし、2014年から医療、介護、福祉、教育、保育分野の責任者として、同部門を主力部門に成長させた。2020年3月、船井総合研究所 取締役 専務執行役員に就任。	
第2講座 13:35 } 14:25	90日間でDXを導入して業績を上げる方法 ・人を増やさず、逆風下で利益を増やすメーカーの為のDXの進め方! 成功事例① 人を増やさず売上1.3倍、営業利益率2倍のA社(従業員35名) 成功事例② DX取組み2年で新規商談20億、受注2億円のB社(従業員150名) ・他、成功事例多数  株式会社船井総合研究所 DX開発推進室 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ストック導入の専門家。同分野では船井総研の中でも実績豊富である。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)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。  株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージャー 外山 智大 加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。	
第3講座 14:30 } 15:00	本日のまとめ:社長に今すぐ取組んでいただきたいこと ・多数の成功事例に見る、失敗しない中堅・中小企業の為のDXの進め方  株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員 真貝 大介 神戸大学経営学部卒業後、2001年、株式会社船井総合研究所入社。土業コンサルティング部門を船井総合研究所の主力三大業界のひとつになるまで育て上げた後、金融財務コンサルティング部門の立ち上げも主導した。2020年3月、船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員に就任。中堅企業向け総合コンサルティング、DXコンサルティングの領域拡大を牽引している。	

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/087227>



大インフレ時代・迫りくる大不況を乗り切る
中小製造業の為のDX経営

船井総合研究所の
社長・専務が緊急提言!!
経営者限定セミナー
従業員30～300名までの製造業・メーカー向け

出版記念! 経営セミナー

成長企業が選ぶ
最強の
デジタル変革ツール
Zoho



セミナーご参加者全員に本書をプレゼント!

今、成長する中小製造業・メーカーは
何に取り組んでいるのか?

- ▶ 2年で顧客数2倍、売上高1.5倍!
- ▶ 6ヶ月で問合せ数4倍!
- ▶ システム管理費用が2分の1以下に!

このような経営者の方に
お奨めの経営セミナーです!

- 1 「物価高」「材料高」「モノ不足」でも利益を増やすDX戦略を知りたい従業員30～300名までの製造業・メーカーの社長。
- 2 迫りくる大不況に対して、今から手を打っておきたい従業員30～300名までの製造業・メーカーの社長。
- 3 2022年5月現在、逆風の中でも業績を大きく伸ばす同業者が何に取り組んでいるのか知りたい製造業・メーカーの社長。
- 4 これから伸びる「成長市場(半導体・CASE・自動化・中食・脱炭素)」から仕事を取りたいと考えている製造業・メーカーの社長。
- 5 「ピンチはチャンス」と捉えて、今が自社を変革させるチャンスだと考えている製造業・メーカーの社長。

開催日程 2022年 6月 24日 (金) 13時～15時

PCがあればどこでも受講可能な
オンライン開催です

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 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
メーカー向けDX経営セミナー お問い合わせNo. S087227 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。) → 087227

大インフレ時代・迫りくる未曾有の大不況対策はこれだ！ 従業員30～300名の中小製造業・メーカー社長が今すぐ取組むべきDX経営!!

このまま、何も手を打たずにいると・・・

商談数

×

平均単価

×

受注率

=

売上

不況で
商談数は減少

客先の予算減少
で単価下落

競争の激化で
受注率低下

結果として、
売上減少・・・

何もしなければ不況で大幅な売上減少! 赤字の危機に!!

DX経営に取り組むことで大不況対策!

商談数

×

平均単価

×

受注率

=

売上

ソリューションサイトで
商談数アップ

MA (マーケティング・オートメーション)
で単価アップ

SFA (営業管理システム)
導入で受注率アップ

不況でも
売上キープ!

人を1人も増やさず、DX経営で売上アップ! 不況でも売上キープ!!

人を一人も増やさず90日間でDXを導入して業績を上げる方法!

DX経営 取組み 1 設計・開発部門などキーマンから引合いが集まるVA・VEソリューションサイトの立上げ

VA・VEソリューションサイト

開発部門
設計部門

生産技術部門

資材部門
購買部門

設計・開発部門あるいは生産技術部門といった川上部門をターゲットとしたVA・VEソリューションサイトを立ち上げることで、新規引合い数を現在の5～10倍アップを目指します。

DX経営 取組み 2 優良顧客を見究め、リピート率と単価を上げるマーケティング・オートメーション(MA)の導入

メーカー・製造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

マーケティング・オートメーション

メルマガ

スコア付け

会社案内サイト

ソリューションサイト

既存顧客・見込み客

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。

優良顧客を見究め、営業活動の生産性を大幅に向上させるのがマーケティング・オートメーションです。船井総合研究所では中小製造業・メーカーを対象として150社を超える導入実績があります。

DX経営 取組み 3 営業見える化して、受注率を上げるSFA(営業管理システム)の導入

営業担当者

行動計画

日報

活動量レポート

相談

見積り

フォロー

受注

失注

ペンディング

参考見積り

来期見積り

商談情報

SFAによる「営業見える化」の目的は、受注率の向上にあります。不況で商談数そのものが減少したとしても、受注率が向上すれば売上はキープできます。前述のMAを導入した上で、連動するSFAの導入がポイントになります。

従業員30～300名の中小製造業・メーカーで成功事例多数!

YouTubeからインタビュー動画をご覧ください！

新潟精機株式会社 (測定機器メーカー: 従業員数250名)

ソリューションサイト立上げで大手企業からの問合せ3倍！
営業DX導入で測定工具事業の売上が2倍に！

YouTubeからインタビュー動画をご覧ください！

株式会社関東製作所 (射出成型部品製造業: 従業員数150名)

営業DX導入2年で新規商談創出10億円！
新規受注1.2億円を実現！

YouTubeからインタビュー動画をご覧ください！

株式会社カネコ (特殊ネジ・リベット製造業: 従業員数30名)

営業DX導入2年で顧客数2倍！
売上高1.5倍を実現！

YouTubeからインタビュー動画をご覧ください！

ハードロック工業株式会社 (緩み止めネジメーカー: 従業員数87名)

営業DX導入6ヶ月で問合せ数4倍！
成長産業の新規顧客から引合い獲得に成功！

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。

メーカー向けDX経営セミナー

お問合せNo. S087227

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 2022年 6月 24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:6月20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
受講料	一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様 会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400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いたします。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.087227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



6月24日(金)オンライン受講

申込締切日 6月20日(月)