

大インフレ時代・迫りくる大不況を乗り切る 部品加工業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 27日 (月) 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 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ZOHO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。東京都出身。
第3講座 14:30 15:00	本日のまとめ: 社長に今すぐ取り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・中小企業のための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/087321>



大インフレ時代・迫りくる大不況を乗り切る 部品加工業の為のDX経営

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!

開催日程 2022年 6月 27日 (月) 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

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

部品加工業向けDX経営セミナー お問い合わせNo. S087321
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。) → 087321

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5～100名までの部品加工・金属加工業向け

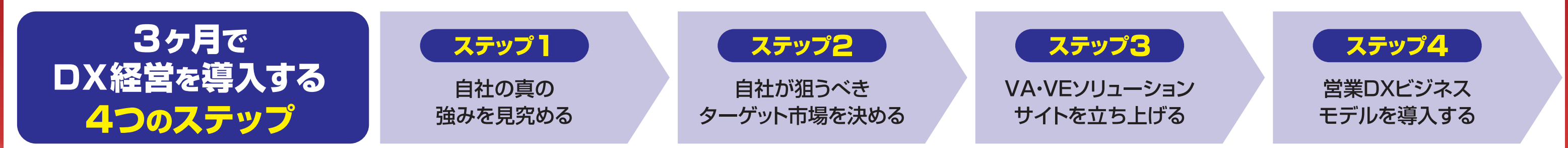
今、成長する中小製造業・メーカーは
何に取り組んでいるのか?

- ▶ 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名までの部品加工業の社長。
- 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5～100名までの部品加工業の社長。
- 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部品加工業の社長。
- 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部品加工業の社長。
- 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部品加工業の社長。

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5～100名までの部品加工・金属加工業社長が今すぐ取組むべき **DX経営!!**



人を一人も増やさず90日間で**営業DX**を導入して実現できる**3つのこと**

1 実現できること **5G、CASE、半導体、自動化関連など
成長市場からの引合いが集まる！**

「営業DX」ビジネスモデル

半導体市場 5G市場 CASE市場 自動化市場 その他成長市場

こうした成長市場のキーマン（バイヤー）は、常に新たなサプライヤーを探しています。なぜなら、常に新たな技術課題に直面しているからです。そして今や、新たなサプライヤーを探す際に、大手企業のキーマンが最も用いる方法が「インターネット検索」です。コロナ禍で展示会が開催されない今、最も注力すべき営業手段はインターネット対策です。

2 実現できること **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

自動機・省力化機械メーカー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。

3 実現できること **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」後のスタイル**

現状の営業スタイル: 展示会での営業活動。既存顧客と新規顧客の獲得に多くのコストがかかる。

「営業DX」後のスタイル: 顧客の顕成（顕在化）と人的フォロー。VA/VEソリューションサイトを介して顧客の顕成を促進し、人的フォローによる新規顧客の獲得を実現。

仮に補助金をもらって安く出展しているつもりでも、展示会で拘束される工数や事前の準備にかかる工数等を考えると、展示会出展はコストがかかります。オンライン営業は一度構築してしまうと、その後継続して有望な引合いが入ってきますし、営業そのものの工数も大幅に削減することができます。ですから以下の様な成功事例につながっているのです。

従業員5～100名までの部品加工・金属加工業で**成功事例多数!**

機械加工

城陽富士工業株式会社（機械加工業：従業員数24名）
営業DX導入で
優良大手企業（上場会社）の新規開拓に成功！

射出成型

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！

切削加工

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！

板金加工

株式会社岩本鉄工所（板金加工業：従業員数34名）
営業専任者0名で1業界依存から
大手・中堅顧客を毎年開拓に成功！

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。

部品加工業向けDX経営セミナー

お問合せNo. S087321

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 2022年 6月 27日(月) 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23日(木) 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.087321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: 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



6月27日(月)オンライン受講

申込締切日 6月23日(木)