

セットメーカーの強みを活かした新規ビジネス!

セットメーカーは
部品加工で儲けよう!

セットメーカー「部品加工事業」参入セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン 開催	2022年 7月 6日(水) 13時~15時
	2022年 7月 12日(火) 13時~15時
講座	内容
第1講座 13:00 13:30	なぜセットメーカーは、 部品加工ビジネスに取り組むべきなのか? セミナー内容抜粋① 部品不足・資材不足への対策としての新規事業：部品加工ビジネス セミナー内容抜粋② 内製か、外注か、自社の得意領域で部品加工事業を伸ばす方法! 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テック導入の専門家。同分野では船井総合研究所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。
	セットメーカーの為の、 部品加工事業ビジネスモデル構築の成功事例 セミナー内容抜粋① セットメーカーが、既存の人・設備・技術で部品ビジネスを伸ばすポイント セミナー内容抜粋② 新規優良顧客開拓のポイントと、新規外注先開拓のポイント セミナー内容抜粋③ 様々な自動機・省力化設備メーカーにおける部品加工事業の成功事例 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： セット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 装置業としての強みを活かした、部品加工事業参入のポイント セミナー内容抜粋② これからずっとセットメーカーが国内で勝ち残るために必要なこと 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ページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087453>



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。

- このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!
- 1 スイッチ・リレー・モーター・PLC...あらゆる部品不足の影響を受けない、新規事業を検討しているセットメーカー経営者の方
 - 2 売上の増減が不安定な装置事業だけでなく、安定した売上ベースが確保できる、新規事業を検討しているセットメーカー経営者の方
 - 3 常に忙しい設計者の手間を取らない、新たな新規事業を検討しているセットメーカー経営者の方
 - 4 自社の本業とシナジー効果のある新規事業を検討している、セットメーカー経営者の方
 - 5 CASE分野、半導体・5G、脱炭素等の「成長マーケット」から仕事を取りたいと思っているセットメーカー経営者の方

経営者様限定企画

オンライン
開催

2022年 7月 6日(水)
2022年 7月 12日(火)

セットメーカーの強みを活かした新規事業「部品加工ビジネス」
99%のセットメーカー「社長」が気づいていない
セットメーカーが部品加工で儲けるたった1つのルール

船井総合研究所が部品不足に悩むセットメーカーに緊急提言!

セットメーカー「社長の仕事」

セットメーカーが部品加工で利益を増やす方法

自動機 省力化機械 FAメーカー 装置製造業 エンジニアリング会社 メンテナンス会社 その他

セットメーカーがたった90日で部品加工事業を立ち上げるノウハウを全て公開!

こんな悩みも▶▶▶
部品加工ビジネス
で解決できます!

スイッチ・モーター・インバーターをはじめ、あらゆる部品不足で受注しても装置をつくることができない…

世界的なサプライチェーンの混乱

装置業は不況の影響をモロに受けるので対策が必要だと思っている。

不況になると装置の発注は激減…

特定顧客に依存しているが、セットメーカーの新規開拓は極めて困難…

部品加工なら新規開拓は容易!

部品加工に参入したいが、自社に加工設備・加工ノウハウが無いから心配。

外注先を活用して部品加工ビジネスを行うポイントは?

セットメーカーが「部品加工ビジネス」を推進すべき3つの理由

理由1 部品加工ビジネスは伸びている上に、新規開拓が容易!

設計者に負担をかけない新規事業が、セットメーカーには求められます。部品加工事業は本業とシナジーがある上、設計者に負担をかけません。

セットメーカーの特性

1 景気が良い時はめちゃくちゃ忙しくなる。悪い時はめちゃくちゃ悪くなる、という景気変動の影響をモロに受けるというのが、自動機・省力化設備製造業の業種特性です。

2 景気が良い時に目いっぱい仕事を受けるか、という必ずしもそうではありません。セットメーカーのキャパ(=仕事を受け入れる限界)は設計者の対応能力にあります。

3 装置のコストの9割以上が設計段階で決まります。つまり優秀な設計者が設計した装置は、手離れも良く儲かりますが、そうした優秀な設計者が慢性的に足りないのも業界の大きな悩みの種です。

またセットメーカーはその特性上、新規開拓が非常に困難です。それに対して部品加工業は新規開拓が容易であり、やり方次第で上場会社クラスの、成長分野優良顧客の開拓が比較的容易に開拓可能です。

部品加工業の特性

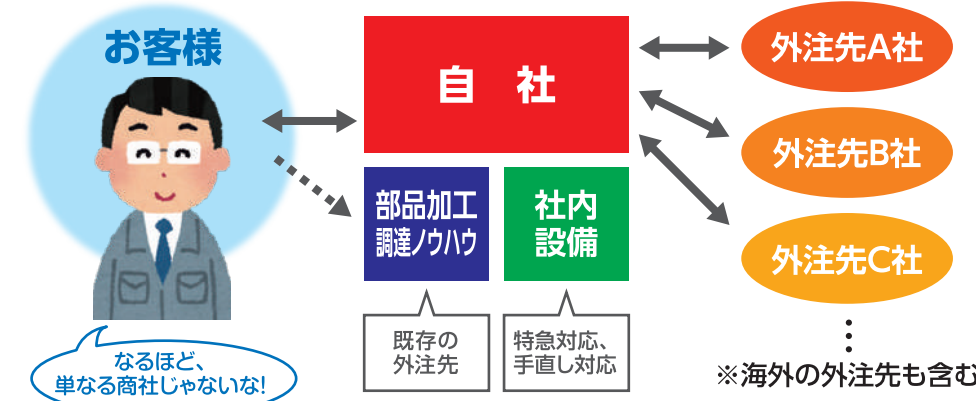
1 国内における市場規模が実は伸びている。実際、国内の工作機械受注もバブル期超え。

2 手離れが良く、新規開拓が容易。また大手企業の工機部門を狙うとリピート受注が見込める。

3 大手グローバル企業も、社内用設備は原則国内で開発生産しており、国内の市場が無くならない。

理由2 現状の人・設備・技術をすぐに活用でき、参入が容易である

実は今、部品加工の調達代行ビジネス(=商社ビジネス)は伸びています。理由は顧客も「働き方改革」などの結果、膨大な枚数の図面を外注ごとに発注する作業を“丸投げ”したいニーズが増えているからです。そうした中で、金型製造業には“測定機器”“社内設備”など、ものづくり企業としてのブランド力があります。単なる商社よりは部品加工ビジネスは圧倒的に有利です。

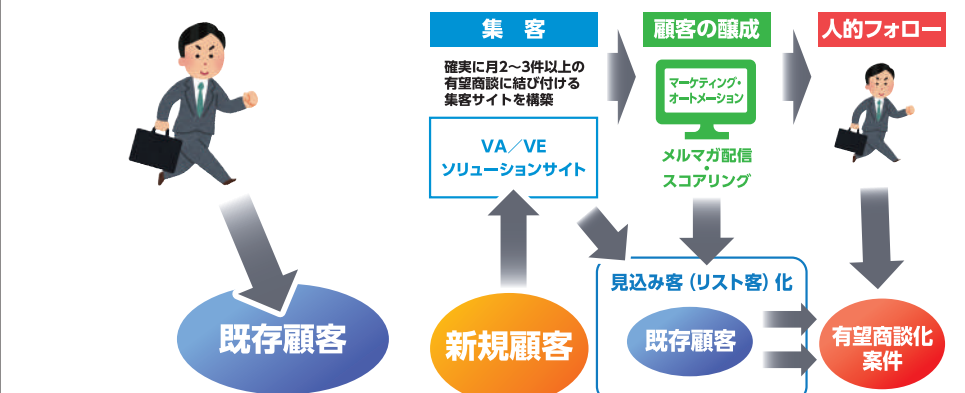


理由3 特定顧客依存から脱却でき、自社を不況に強い体質の会社にする

部品加工ビジネスの新規開拓は、「営業のデジタル化」により、体系的に行うことが可能です。

現状の営業スタイル

「営業のデジタル化」後のスタイル



かつ、例えば上図に示す様なデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合い獲得・受注が可能になります。

本セミナーで得られる5つのポイント

- ポイント① 外注先開拓の具体的方法がわかる!
- ポイント② 価格競争にならない部品加工受注の進め方がわかる!
- ポイント③ 部品加工での新規開拓の進め方がわかる!
- ポイント④ 部品加工から、本業の装置の受注につなげる方法がわかる!
- ポイント⑤ 部品加工ビジネスで、これから伸びる分野がわかる!

セットメーカー
だからできる
部品加工ビジネス!

セットメーカーでの成功事例多数!

成功事例1

自動機・省力化装置業A社(従業員70名:北関東)
近隣の大手自動車部品メーカーを主要顧客として、従来は装置業のみで事業展開。不況になるたびに大きく売上が落ち込む為、本業とシナジーのある部品加工事業をスタート。現在では営業利益の半分以上を部品加工事業が稼ぐ。

成功事例3

セットメーカーC社(従業員90名:関東)
自動車産業を主要顧客として、装置業のみでやってきた。景気変動や客先の設備投資の増減に大きく影響されることから部品加工事業の参入を決意。部品加工の新規受注から装置の新規受注につながるなど成果を出す。

成功事例2

自動機・省力化装置業B社(従業員35名:北陸)
もともと、自社が受注した装置の部品向けに加工部門があったが「稼ぐ」という意識に乏しかった。そこで外注先を活用して外部の顧客から仕事を取る部品加工事業に参入。現在では部品加工事業部の利益が装置を上回る。

成功事例4

セットメーカーD社(従業員20名:東海)
設計者に負担をかけない新規事業として、社内の担当者1名からスタート。現在では担当者たった1名で、年間1億円を稼ぎ出す高収益事業となっている。

➡その他、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。

セットメーカー「部品加工事業」参入セミナー

お問合せNo. S087453

開催要項

※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 7月 6日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2022年 7月 2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

オンラインにてご参加

2022年 7月 12日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2022年 7月 8日(金)

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

受講料

一般価格 税抜 9,000円 (税込 9,900円) / 一名様

会員価格 税抜 7,200円 (税込 7,920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.087453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:外山

※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



2022年7月 6日(水)オンライン受講

申込締切日 2022年7月 2日(土)

2022年7月12日(火)オンライン受講

申込締切日 2022年7月 8日(金)