

鋼材商社「経営者」向けセミナー

鋼材商社が部品加工で利益を増やす方法を大公開!

鋼材価格高騰の中で鋼材商社が取るべき事業戦略

鋼材商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

講座内容&スケジュール	
オンライン開催	2022年7月26日(火) 開催時間 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~
	2022年8月4日(木) 開催時間 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~
講座	内容
第1講座 13:00 } 13:30	今、なぜ鋼材商社は、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 現在の鋼材業界の市況と今後の展望 セミナー内容抜粋② 鋼材価格が高騰する中、部品加工ビジネスで利益を大きく増やすポイント  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 中小企業診断士 高野 雄輔 製造業特化の経営コンサルタント。機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。
第2講座 13:40 } 14:20	鋼材商社が「部品加工事業」に参入・強化する方法と成功事例を大公開 セミナー内容抜粋① 鋼材商社のネットワークを活かして、たった3ヶ月で部品加工事業に参入する方法 セミナー内容抜粋② 数年で売上が1.5倍、経常利益3.7倍を実現! 鋼材商社が部品加工事業に参入、デジタルマーケティングを駆使し、業績を伸ばした成功事例を大公開!  株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 生駒 宏武 大学在籍時より、製造業に対して強い関心を持ち、「日本が今後も世界の一等国であり続ける」ことに貢献したいという思いと、製造業こそが日本の産業の根幹であるとの考えから、船井総研に入社し、ものづくり支援室に配属。配属後は、新規顧客開拓の為にWebサイト(ソリューションサイト)構築・動画を活用したコンテンツマーケティングやZOHUを駆使したMA・SFAによる新規・既存顧客の活性化による案件創出を得意とし、受託型製造業・商社へのデジタルマーケティング、営業DXの成功事例を数多く保有している。
第3講座 14:30 } 15:00	本日のまとめ:鋼材商社 社長に今すぐ取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① お客様や社会から選ばれ、これから生き残る鋼材商社とは? セミナー内容抜粋② これから大きく二極化する業界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 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔

受講は、法人企業の経営者様・経営幹部様に限ります。個人での参加やコンサルタントの受講はできませんので、予めご了承ください。

お申し込み方法

WEBからのお申し込み

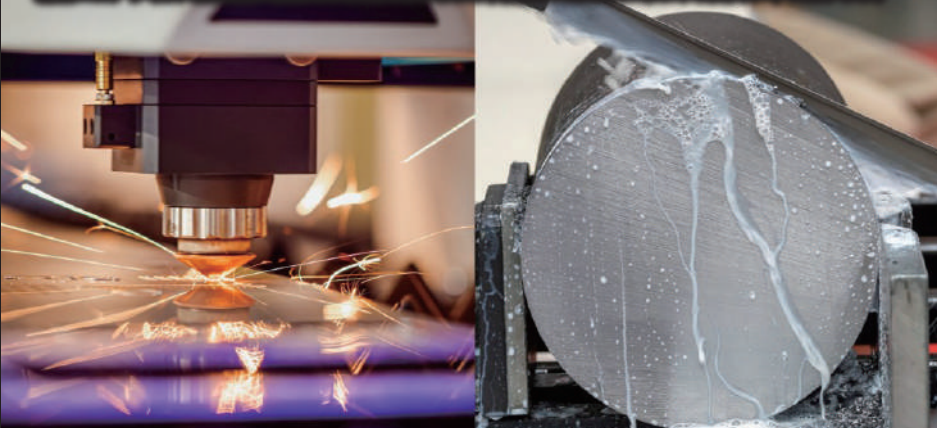
右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

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/088104>



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。



- こうお考えの経営者にぜひお越しいただきたい!
- 1

鋼材価格が上がっている中でも、付加価値を上げて利益を増やしたい
- 2

部品加工業に参入したいとは思っているが現在のお客様とのバッティングは避けたい
- 3

半導体・EV・5Gなど、これからの成長分野に参入を図りたい
- 4

不景気でも業績を大きく伸ばしている同業他社が何をしているか知りたい
- 5

鋼材商社がこれから取るべき事業戦略を知りたい

経営者様限定企画

オンライン開催

2022年7月26日(火)

2022年8月4日(木)

セミナー日程

部品加工事業で、利益を増やしている鋼材商社と、そうでない鋼材商社の違いとは

鋼材価格高騰の中で鋼材商社が取るべき事業戦略

鋼材商社が部品加工で利益を増やす方法を大公開!

鋼材価格高騰! 船井総合研究所が鋼材商社業界に緊急提言!

鋼材商社が部品加工で利益を増やす方法

鋼材商社「社長の仕事」

平鋼

形鋼

棒鋼

鋼板

鋼管

鋼材商社が部品加工事業を立ち上げ強化し、利益を大きく増やす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!

鋼材価格が高騰する中、
利益を増やしたい

現在の市況下で、
利益を増やす方法とは?



鋼材の卸売業は不況の影響を
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
鋼材の発注は激減...



特定顧客に依存しており、
新規開拓を行いたいが、
鋼材卸での新規開拓は
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、
顧客との
バッティングが心配

既存顧客から反発
されないやり方とは?



鋼材商社が「部品加工ビジネス」を推進する3つのメリット

メリット1

部品加工ビジネスは
伸びている上に、新規開拓が容易!

部品加工ビジネスで業績を伸ばしている企業は実は多く存在します。また、鋼材卸業と比較し、部品加工業は新規開拓が容易で、やり方次第で上場企業や半導体・EV・5Gなど成長分野の優良顧客の開拓が可能です。

鋼材卸業の特性

- 1 差別化が難しく、価格競争に陥りやすい。
- 2 客先との人間関係を非常に要するので、新規開拓は困難である。
- 3 材料価格に大きく左右され、業績の浮き沈みが激しい。

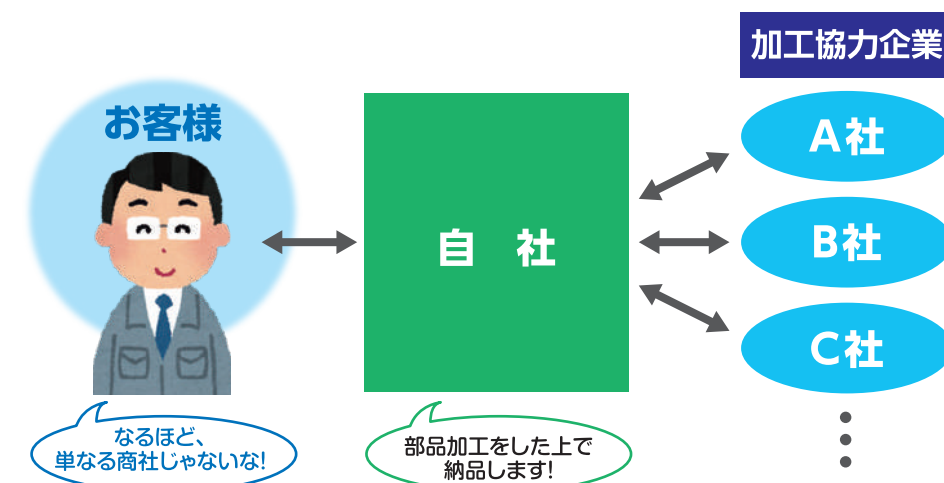
部品加工業の特性

- 1 差別化を図りやすく、実際に部品加工ビジネスで急成長を遂げている企業は多数ある。
- 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い。

メリット2

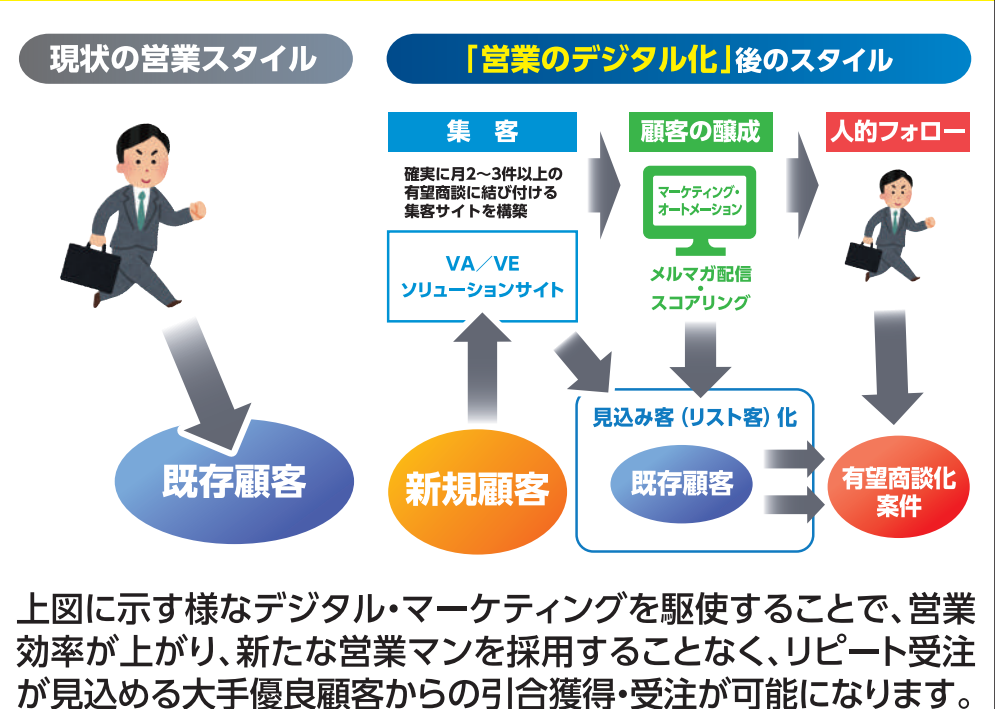
鋼材価格変動の影響を少なくし
安定して利益が出る経営ができる!

鋼材卸業単体では、市場の鋼材価格に大きく左右され、業績の浮き沈みが大きくなってしまいます。部品加工を付加することで、製品の付加価値を高め、安定して利益が出る体制にすることが可能です。



メリット3

デジタルを活用し、人手不足の世の中
でも営業マンを増やさずに成長できる!



部品加工ビジネスで業績を伸ばした成功事例多数!

➡ この他、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!

成功事例1 鋼材商社F社 (従業員120名)

加工事業強化による付加価値アップで、売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現!
リーマンショックを機に部品加工業への参入・強化を決断。既存顧客への提案力アップとデジタル・マーケティングによる新規顧客開拓で、取り組み後 数年で売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現した。

成功事例2 金型製造業H社 (従業員60名)

部品加工事業に参入し、1億円の売上を創出!
従来のゴム金型業から部品加工業に参入。デジタルマーケティングを駆使し、たった1名の担当者で1億円ベースのビジネスを、現業のゴム金型業に付加することに成功した。

成功事例3 機械工具商社S社 (従業員30名)

部品加工事業に参入し、10年で売上3倍 (7億→22億) に!
機械工具商社業界は手堅いものの、これ以上の成長が見込めず、部品加工事業への参入を決意。部品加工による新規開拓、既存顧客への部品加工付加により、10年で売上3倍を実現した。

成功事例4 機械工具商社F社 (従業員10名)

デジタルマーケティングを駆使し、営業マンを増やさずに5年で売上1.5倍に!
工具や消耗品等の差別化が難しく価格競争激化への危機感から部品加工事業への参入を決意。その際、デジタルマーケティングを駆使することで、営業マンを増やさずに、5年で売上1.5倍を実現した。

成功事例5 鋼材加工業S社 (従業員10名)

デジタルマーケティングにより、毎月 新規顧客の口座を獲得!
コロナ禍により既存顧客からの売上が下がったのを機に、新規開拓を決意。デジタルマーケティング導入後、1年間で約70件の引合を獲得することに成功。毎月、新規顧客の口座を獲得し続けている。

成功事例6 機械工具商社K社 (従業員30名)

部品加工による新規開拓を行い、リーマンショック前から年商2.5倍 (14億→29億) に!
業界全体が横ばいであるため、このままでは成長できないと、部品加工事業に参入を決断。その結果、ここ10年間で売上を14.7億から29億に大きく伸ばしている。

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。

鋼材商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問合せNo. S088104

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26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22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

オンラインにてご参加

2022年 **8月 4日(木)** 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31日(日)

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 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000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.088104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:生駒

※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26日(火)オンライン受講

申込締切日 2022年7月22日(金)

2022年8月 4日(木)オンライン受講

申込締切日 2022年7月31日(日)