

価格競争はしない! 大インフレ時代に人を増やさず利益を増やす方法!

## 板金加工業経営セミナー

講座内容&スケジュール 2022年11月28日(月) 13:00~15:30 (オンライン開催) 2022年12月6日(火) 13:00~15:30 (オンライン開催)

講座 セミナー内容

**第1講座** 13:00~13:30  
**今、業績を伸ばしている板金加工業の共通点**  
 セミナー抜粋1 2022年秋、全国の市況と今後の見通し  
 セミナー抜粋2 「半導体」「CASE」「医療」、これからの成長マーケットを狙え!  
 セミナー抜粋3 成功事例続出! 人を増やさず利益を増やす、板金加工業向け営業DXとは?

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ディレクター 片山 和也

## インフレ時代に利益率アップを実現する当社の営業DXの取組み

**第2講座** 13:35~14:10  
 ~価格競争はしない! 自社の強みを訴求して新規優良顧客からリピート受注を得る方法!~  
 島田工業株式会社 代表取締役社長 島田 渉 氏  
 群馬県伊勢崎市に本社工場をおく板金加工業。同社の創業は昭和48年8月。近隣の大手電機メーカーを主力取引先として成長を遂げ、ピーク時には同社売上上の9割を占めていた。しかし主力取引先の経営環境が大きく変わり、従来の主力取引先以外の新規開拓を迫られる事となる。そうした中、三代目社長として就任した同社代表取締役社長 島田 渉 氏は率先して新規開拓を推進する。「単発の仕事」ではなく、「試作から量産に至るリピートの仕事」をより効率的に受注するため、営業DXの導入を決意。いち早くソリューションサイト「精密板金加工 配線組立.com」を立ち上げ、マーケティング・オートメーションを運用するなど営業DXを活用して新規開拓で成果を上げる。かつて9割を占めていた主力取引先への売上は4割前後となり、新たな取引先として「半導体」「医療」「ドローン」といった成長分野の新規優良顧客を獲得。インフレ時代に利益率アップを実現する経営を実践している、板金加工業におけるモデル企業の1社である。

## 人を増やさず利益を増やす営業DXを90日間で導入する方法

**第3講座** 14:15~14:55  
 成功事例1 特定顧客依存8割から、取り組み3年で3割まで依存脱却!  
 営業DXで成長産業からリピート受注を獲得するI社 (北陸エリア:従業員30名)  
 成功事例2 営業DXで自社の真の強みを訴求! 営業利益率10%を突破したJ社 (近畿エリア:従業員40名)  
 成功事例3 営業DX導入で「半導体」「医療」など成長産業の大手優良顧客開拓に成功のS社 (関東エリア:従業員100名)  
 その他 成功事例多数

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 チーフコンサルタント 奥内 拓海

## 来るべき大不況を乗り切るために、板金加工業 経営者の皆様にご協力いただきたいこと

**第4講座** 15:00~15:30  
 セミナー抜粋1 「人を増やさず利益を増やす」営業DXの導入こそが、最大の不況対策!  
 セミナー抜粋2 ピンチをチャンスに! 不況期こそが社内改革の最大のチャンス!  
 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ディレクター 片山 和也

経営者限定企画

# 社長の仕事

# 板金加工業

迫る大不況! 大インフレ時代を乗り切る  
 2023年板金加工業界の時流対策とは?

価格競争はしない!  
 大インフレ時代に  
 人を増やさず  
 利益を増やす方法!

2022年11月28日(月) 13:00~15:30 (オンライン開催)  
 2022年12月6日(火) 13:00~15:30 (オンライン開催)

このような経営者の方にぜひお越しいただきたい!

- 1 インフレ時代の今、自社の強みを明確にして利益率アップを実現したい。
- 2 半導体・5G分野、自動化、中食、脱炭素分野など、成長分野から仕事を取りたい。
- 3 特定顧客、あるいは特定業界への依存から脱却したい。
- 4 人を増やさず、利益を増やす板金加工業の仕組みを知りたい。
- 5 ピンチをチャンスと捉え、これを機に社内改革を進めたいと考えている。

何もしなければ不況で  
 売上減・インフレでコスト増の  
 時代をいかに乗り切るのか?

板金加工業の2023年戦略を  
 船井総合研究所が緊急提言!!

お申込み方法 — Webからのお申込み —

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
 ※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ページからもご覧いただけます!  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092385>



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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 板金加工業経営セミナー 株式会社船井総合研究所 大阪本社ビル 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp  
 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

Webからお申込みいただけます。(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。) → 092385

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 [担当] 申込みに関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 片山

精密板金加工 製缶加工 パイプ加工 溶接加工 プレス加工 他

# 板金加工業の為の人を増やさず利益を増やすビジネスモデル!

こんな悩みも  
本ビジネスモデルで  
解決できます!

最近、自社の利益率が  
低下傾向である。  
インフレでコストアップの  
中で価格競争に  
巻き込まれている?



従来顧客からの仕事が  
減少傾向である。  
EVシフト等の  
産業構造に対応した  
新規開拓が今から必要!



人を増やさずに  
新規開拓を推進したい。  
採用難の今、人を増やさず  
利益を増やす仕組みが  
不可欠!

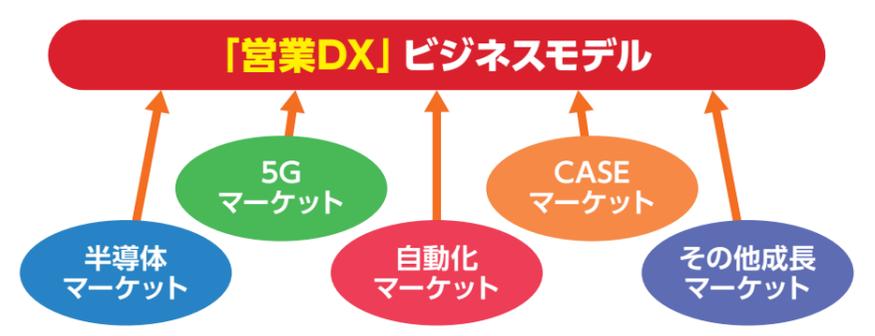


迫りくる世界的大不況への  
対策を考えたい。  
リーマンショックの再来か?  
今、懸念される  
世界的リセッション



## 人を増やさず利益を増やす ビジネスモデルで実現する 今、板金加工業が業績を伸ばす為の3つのポイント

**ポイント1** 5G、CASE、半導体、自動化関連など  
成長市場からの引合いを集める!



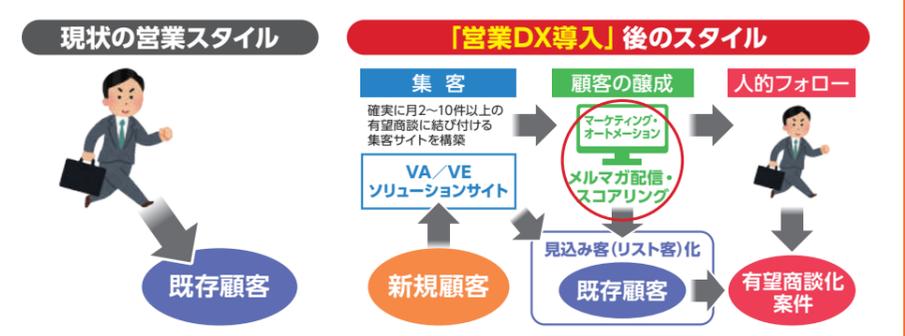
こうした成長市場のキーマン（バイヤー）は、常に新たなサプライヤーを探しています。なぜなら、常に新たな技術課題に直面しているからです。そして今や、新たなサプライヤーを探す際に、大手企業のキーマンが最も用いる方法が「インターネット検索」です。コロナ禍で展示会が開催されない今、最も注力すべき営業手段はインターネット対策です。

**ポイント2** 設計部門・開発部門などの  
川上部門から引合いを集める!



板金加工業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。

**ポイント3** 展示会よりも費用対効果の高い  
「営業DX」で人を増やさず利益を増やす!



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。営業DX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。



島田工業株式会社  
代表取締役社長 島田 渉 氏

### インフレ時代に利益率アップを実現する当社の営業DXの取組み 価格競争はしない! 自社の強みを訴求して新規優良顧客からリピート受注を得る方法!

群馬県伊勢崎市に本社工場をおく板金加工業。同社の創業は昭和48年8月。近隣の大手電機メーカーを主力取引先として成長を遂げ、ピーク時には同社売上9割を占めていた。しかし主力取引先の経営環境が大きく変わり、従来の主力取引先以外の新規開拓を迫られる事態となる。そうした中、三代目社長として就任した同社代表取締役社長 島田 渉 様は率先して新規開拓を推進する。「単発の仕事」ではなく、「試作から量産に至るリピートの仕事」をより効率的に受注するため、営業DXの導入を決意。いち早くソリューションサイト「精密板金加工 配線組立.com」を立ち上げ、マーケティング・オートメーションを運用するなど営業DXを活用して新規開拓で成果を上げる。かつて9割を占めていた主力取引先への売上は4割前後となり、新たな取引先として「半導体」「医療」「ドローン」といった成長分野の新規優良顧客を獲得。インフレ時代に利益率アップを実現する経営を実践している、板金加工業におけるモデル企業の1社である。

### 板金加工業界での成功事例多数!

**成功事例① 石川県 I社 (従業員40名)**  
1社依存から脱却し、営業利益率15%!  
1業界に対して高い依存度を持っていた同社。より高い利益を確保する為、得意な案件(利益率の高い案件)以外は断ることができる体制づくりを実施。新たな顧客を10社以上開拓し、2年で累計1億円強の受注を実現。

**成功事例② 神奈川県 A社 (従業員40名)**  
顧客開拓を進めることで利益率8%アップ!  
1社依存度が高い同社では、顧客の要求コストで製品を提供していた結果、赤字案件も散見されたことで利益率が1桁台となっていました。そこで、顧客の分散を行う目的で、新規顧客開拓の仕組みづくりを推進。新規顧客開拓を行うことで、既存取引先との価格交渉力も持ち、利益率UPを実現しました。

**成功事例③ 静岡県 M社 (従業員20名)**  
ニーズのある技術にシフトし、高収益化を実現  
製缶板金やダクト制作からスタートした同社は、時代の変化に合わせて自社の事業領域も変化させ、精密板金加工から薄板溶接、そして昨今では微細溶接へと大きく舵を切り、独自の溶接技術で新規顧客開拓と収益性アップを実現している。

**成功事例④ 愛知県 M社 (従業員100名)**  
電気配線・組立技術を付加し 粗利率10%UP  
板金加工業。切断・曲げ・溶接技術に加え、電気配線や蓄電池の取扱い資格などを付加し、同業他社との明確な差別化戦略を展開。昨今では屋外盤を中心とした、お客様の仕様を満たした製品から、お客様の仕様用途に最適な製品設計・製作提案を実施し、パートナー企業として安定した業績を実現。

➡ 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!

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。

## 板金加工業経営セミナー

お問合せNo. S092385

### 開催要項

**オンラインにてご参加** ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

**お申込み期限:11月24日(木)**

**2022年11月28日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より]

日時・会場

**お申込み期限:12月 2日(金)**

**2022年12月 6日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より]

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 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 16,000円 (税込 **17,600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。尚、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きます。●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。

●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みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。または、船井総研ホームページ ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.092385を入力、検索ください。

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。

お問合わせ

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**

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) ●申込みに関する問合わせ:佐野 ●内容に関する問合わせ: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



**2022年11月28日(月)【オンライン受講】**

お申込み期限:11月24日(木)

**2022年12月 6日(火)【オンライン受講】**

お申込み期限:12月 2日(金)