

射出成形業・プラスチック金型製造業「経営者」向けセミナー

試作・開発案件を獲得し、利益を増やす方法

利益を増やしている同業他社の成功事例を大公開！

射出成形業・金型製造業 経営セミナー	
講座内容&スケジュール	2022年 12月13日火・15日木 2023年 1月12日木 オンライン開催 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30～)
講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ～ 13:30	不景気でも業績を伸ばす射出成形業・金型製造業は、何に取り組んできたのか？ セミナー内容抜粋① 射出成形業界を取り巻く市況と今後の動向 セミナー内容抜粋② 射出成形業・金型製造業が狙うべきマーケット セミナー内容抜粋③ 試作・開発案件を獲得し、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	射出成形業・金型製造業のための、試作・開発案件を獲得する方法と成功事例を大公開！ セミナー内容抜粋① 今ある技術・設備で、試作・開発案件を獲得する方法 セミナー内容抜粋② 2年で新規商談創出10億円、新規受注1.2億円を実現！ 射出成形業が試作・開発案件を獲得し、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Zohoを駆使したMA・SFAI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	射出成形業・金型製造業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、これから生き残る射出成形業・金型製造業とは？ 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・経営幹部に限ります。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/093131>



試作・開発案件を獲得し利益を増やす方法

こうお考えの経営者にぜひお越しいただきたい！

- 1 案件数、ロット数が減少する中、具体的な対策を打ちたい
- 2 EV・医療など、成長する業界との取引を増やしたい
- 3 試作・開発案件から量産に繋げて売上と利益を伸ばしたい
- 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 これから2023年に向けた射出成形業界の時流対策を知りたい

セミナー日程

2022年
12月13日火・15日木
2023年
1月12日木
オンライン開催
13:00～15:00
(ログイン開始 12:30～)

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？

射出成形業・金型製造業の2023年戦略を船井総合研究所が緊急提言!!

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

Funai Soken

射出成形業・金型製造業 経営セミナー

お問い合わせNo.12月S093131/1月S093224

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。)→ 093131

経営者限定企画

射出成形業
金型業

社長の仕事

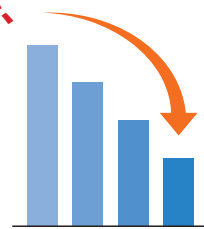
材料高、円安、自動車減産…2023年プラスチック成形業界の時流対策とは？

射出成形業 プラスチック金型製造業 のための 試作・開発案件を獲得し、利益を大きく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!

案件数・ロット数の低下で、
利益が減少している…

量産が減少しても、
利益を増やしている
同業他社の事例をご紹介します!



二次下請け、三次下請けの
立場で利益率が低い…

メーカー（仕様決定者）と
直接取引し、受注金額を
上げる方法とは？



新しい仕事を増やしたいが、
新規顧客開拓は
自社には極めて困難…

試作・開発案件を
取り込めれば、新規開拓は容易!



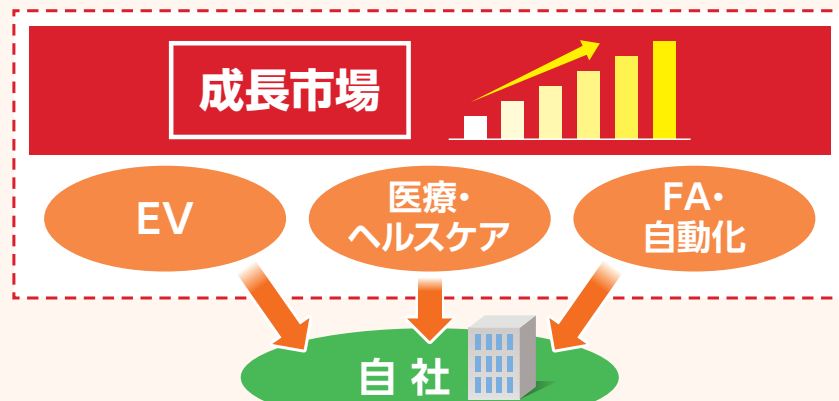
事業拡大のため人を増やしたいが、
なかなか採用できない…

人を増やさずとも
自社を成長させる
仕組みとは？



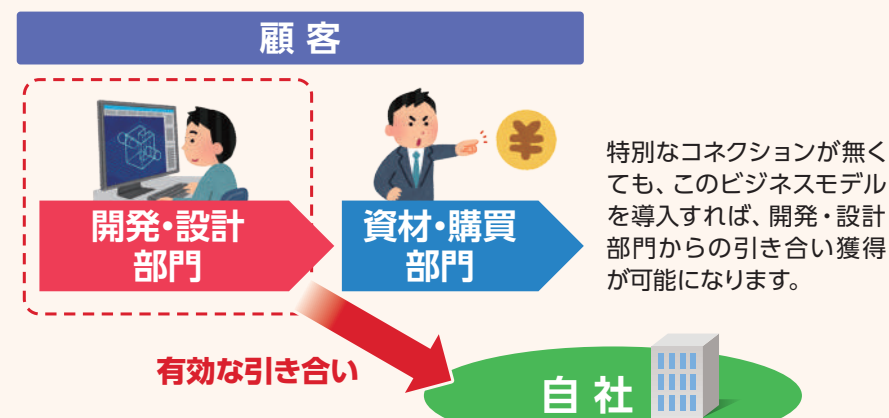
射出成形業 金型製造業が 開発・設計部門攻略ビジネスモデルで 実現できる3つのこと

実現
できること 1 EV・医療・自動化関連など
成長市場からの引き合いが集まる!



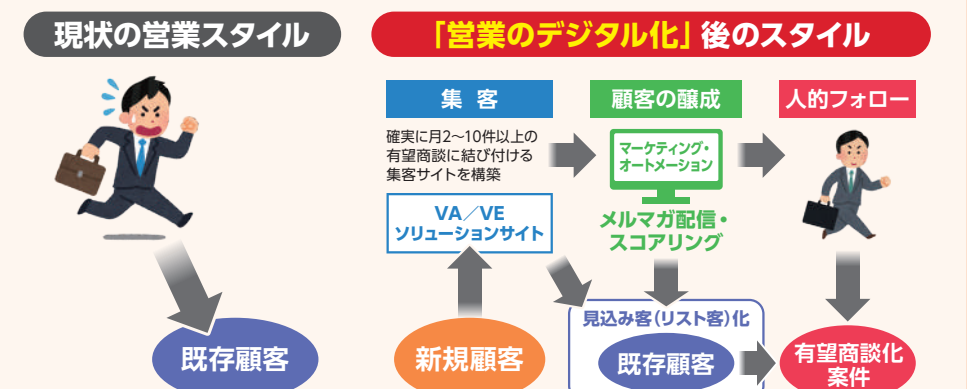
こうした成長市場のキーマンは、常に新たな技術課題に直面しており、それを
解決するために試作・開発案件を依頼できる新たなサプライヤーを探していま
す。開発・設計段階から入り込むことで、量産案件の獲得も容易になります。

実現
できること 2 開発・設計部門から引き合いが取れ
価格競争を回避し、利益率が向上できる!!



資材・購買部門からの引き合いでは価格競争に陥りがちですが、開発・設計部
門など川上部門からの引き合いを獲得すれば、価格競争も回避しやすくなります。

実現
できること 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!!



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で、営業効率が上がり、
新たな営業マンを採用することなく、リピート受注が見込める大手優良顧
客からの引合獲得・受注が可能になります。

試作・開発案件を獲得して業績を伸ばした成功事例多数!

成功事例① 射出成形・金型製造業A社 (従業員120名)

2年で新規商談創出10億円、新規受注1.2億円を実現!

従来は、既存顧客が中心で新規開拓がほとんどなかった。デジタル・マーケティングを活用し、新規の大手顧客か
ら試作・開発案件を獲得することで、新規商談創出10億円、新規受注1.2億円を実現。

成功事例② 射出成形業B社 (従業員70名)

医療業界に参入して、売上がコロナ禍で前年対比2倍に!

従来は、食品業界の射出成形を主力としていた中で、医療業界に新規参入。デジタル・マーケティングを導入して
新規試作・開発の相談を獲得した結果、売上がコロナ禍で前年対比2倍を実現。

成功事例③ 射出金型製造業C社 (従業員10名)

医療・自動車等の新規顧客から、成形も含めた金型の引き合いを獲得!

自社が得意とする金型技術 (材質・工法) を中心としたデジタルマーケティングに取り組むことで、医療・自動車などの
新規顧客から、金型に加えて射出成形の案件も獲得し、安定した売上を構築。

成功事例④ 射出成形業D社 (従業員5名)

下請け型の成形業から、企画・開発をサポートする業態へ変貌。

直需なし・下請け・24時間操業では未来がないと判断。企画・開発からのサポート業への業態転換を決意。その結果、
3Dモデリング、簡易金型設計・製作、試作・開発製造で利益を出す企業へと変貌。

成功事例⑤ 樹脂加工業E社 (従業員10名)

デジタルマーケティングにより、毎月20件以上の新規顧客からの問い合わせを獲得

顧客の業界が偏っており、景気変動の波に何度も吞まれてきたことから、新規開拓を決意。デジタル・マーケティング導入
後、新規の問合せは毎月20件以上。毎月3件以上の新規顧客を開拓。

成功事例⑥ 樹脂射出成形・金型業F社 (従業員110名)

金型製造における微細・精密加工技術を活かし、光学・自動車・産機など幅広い分野からの受注を獲得!

新たな事業として、光学レンズ向け金型加工技術を他分野への展開を考え、デジタル・マーケティングを導入。その結果、
1年で3,000万円の受注を創出。

➡ 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。

射出成形業・金型製造業 経営セミナー

お問合せNo.12月S093131/1月S093224

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。ご都合のよい日時をお選びください。

2022年**12月13日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 ログイン開始 12:30より **【お申込み期限】** 12月9日(金)

2022年**12月15日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 ログイン開始 12:30より **【お申込み期限】** 12月11日(日)

2023年 **1月12日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 ログイン開始 12:30より **【お申込み期限】** 1月8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

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かか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場合がございます。●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)、
右上検索窓にお問い合わせNo.093131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。



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) ●申込みに関する問い合わせ:佐野 ●内容に関する問い合わせ: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。

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木) まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次で回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします



2022年**12月13日(火)**【オンライン受講】

お申込み期限:12月9日(金)

2022年**12月15日(木)**【オンライン受講】

お申込み期限:12月11日(日)

2023年 **1月12日(木)**【オンライン受講】

お申込み期限: 1月8日(日)