

普通の機械加工業(従業員10~100名まで)がDXで利益率2倍を実現する方法!!

デジタルが苦手な中小企業でも、人を増やさず、わずか90日で導入!

機械加工業経営セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン開催 **2023年1月19日木・27日金** 13:00~15:30 (ログイン開始 12:30~)

| 講座 | セミナー内容 |
|---------------------------------------|--|
| 第1講座 13:00 ~ 13:30 13:30 | 今、業績を伸ばしている機械加工業の共通点 セミナー抜粋1 2023年新春、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、機械加工業向け営業DXとは? 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 ものづくり支援室 ディレクター 片山 和也 <small>工業高校・工業大学機械工学科を卒業後、大手専門商社の工作機械部門にてトップクラスの実績を上げる。船井総合研究所入社後は一貫して部品加工業・セットメーカーに代表される製造業向けコンサルティングで成果を出し続ける。通算20年以上にわたり機械業界に携わり、技術とマーケティングの両面を理解する超エキスパートとして、同分野では船井総研でも実績多数である。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)他多数。経済産業省登録 中小企業診断士。岡山県出身。</small> |
| 第2講座 13:35 ~ 14:10 | インフレ時代に利益率アップを実現する当社の営業DXの取り組み ~人を増やさず顧客数3倍! 自社の強みを訴求して利益の取れる仕事を集める経営戦略!~ 株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一 氏 <small>同社(従業員30名)は千葉県浦安市に本社・工場をおく機械加工業である。従来は冷間圧造部品への二次加工(旋盤加工)をメイン業務とする、「下請け的な体質」が強い業態であった。そうした中で「成長産業からの新規受注獲得」「特定業界・特定顧客依存からの脱却」その結果としての「利益率・生産性の向上」が自社の課題であると営業DXの導入を決意。自社の強みを分析の結果、自社の強みを訴求したソリューションサイト「特殊ネジ・リベット製造.COM」を立ち上げる。同サイトは現在、毎月30件前後の新規引合いを獲得している。その新規引合いの中には完成車メーカーのティア1クラスの大手企業や、大手重工メーカーなど超優良企業も含まれている。また、同社ではVA・VEが求められる開発案件を、半導体・医療関連など成長産業から積極的に受注。そうした案件が同社の利益率や生産性を向上させる好循環となっている。</small> |
| 第3講座 14:15 ~ 14:55 | 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 成功事例1 営業DXへの取り組みで、従来より利益率10%アップを実現! 機械加工業P社(関東エリア:従業員100名) 成功事例2 営業DXで成長産業(電子部品)分野から新規受注! 売上2倍を実現したK社(近畿エリア:従業員30名) 成功事例3 営業DX導入で「半導体」「EV」関係など成長産業の大手優良顧客開拓に成功のS社(北信越エリア:従業員30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 ものづくり支援室 チーフコンサルタント 奥内 拓海 <small>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。特に板金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。</small> |
| 第4講座 15:00 ~ 15:30 | 来るべき大不況を乗り切るために、機会加工業 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと 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 |

船井総合研究所が機械加工業に緊急提言!!

マシニング フライス 旋盤 研削 ワイヤカット 放電 他

普通の機械加工業(従業員10~100名まで)が

DXで利益率2倍を実現する方法!!

デジタルが苦手な中小企業でも、人を増やさず、わずか90日で導入!

経営者限定セミナー
従業員10~100名までの中小企業の経営者向け

成功事例続出!! 今、成長する機械加工業は何に取り組んでいるのか?

機械加工業(従業員25名)

【取り組み前】
月平均60時間超の残業
営業利益率2~3%



【取り組み後】
残業はほぼ0
営業利益率15%超!!



機械加工業(従業員30名)

【取り組み前】
特定顧客依存(売上の9割)
好不況の影響を受けやすい



【取り組み後】
1社依存率4割に減少!
売上高1.4倍!



その他、成功事例多数! 詳しくは中面をご覧ください!

このような経営者の方にお奨めの経営セミナーです!

- 「EV」「半導体」「医療」「脱炭素」など成長市場から仕事を取りたい機械加工業 経営者の方
- 特定顧客・特定業界依存から脱却したいと考えている機械加工業 経営者の方
- 価格競争をせず、中堅・大手ユーザーから新規リピート受注を獲得したい機械加工業 経営者の方
- 自社の強みをさらに伸ばしたい、あるいは見つけたいと考えている機械加工業 経営者の方
- これから日本国内で勝ち残っていける機械加工業を目指したいと考えている経営者の方

セミナーご参加者全員に無料プレゼント!

本セミナーの特別ゲスト講師株式会社カネコ様の成功事例も掲載されている書籍

成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール Zoho



セミナー開催日程 **2023年1月19日木・27日金** 13:00~15:30 (ログイン開始 12:30~)

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。

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/094188>

主催

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

機械加工業経営セミナー

お問い合わせNo.S094188

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

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。) → 094188

マシニング加工 フライス加工 旋盤加工 研削加工 ワイヤカット 放電加工 他

機械加工業のための利益率2倍を目指せるビジネスモデル!

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



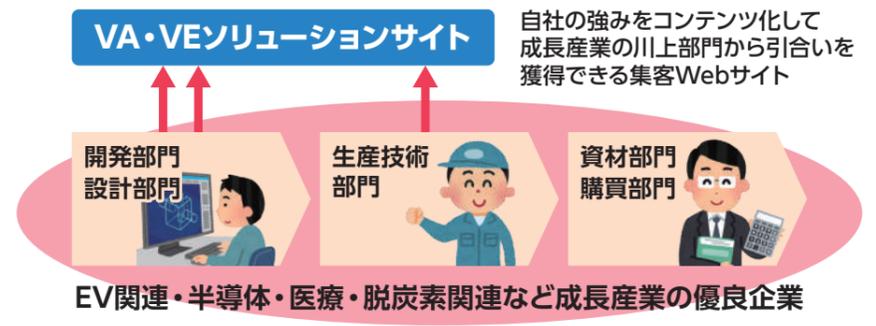
機械加工業が利益率を2倍超にするための3つのポイント

ポイント1 自社分析を行い、自社の「真の強み」を見極めて認識する



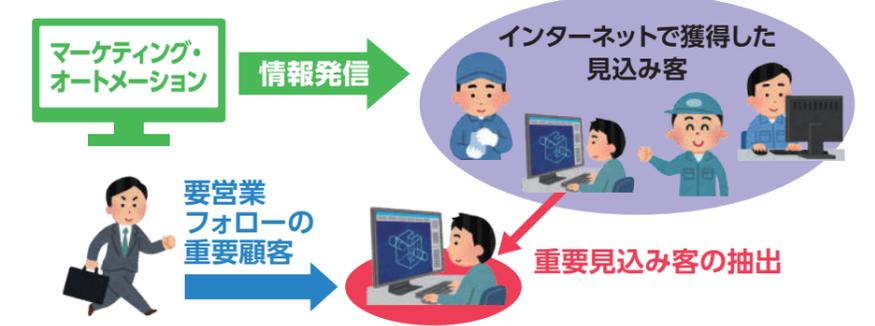
利益率を大幅に向上させるためには、「高くても買ってくれる」「価格だけを重視しない」優良顧客を増やすことです。そのためには自社の強みを見極めて、その強みに合った仕事を集めるようにしないと、生産性が上がりません。自社が苦手な仕事や利益率の低い仕事を集めても、利益率は向上しないのです。

ポイント2 成長産業の川上部門からリピート受注になり得る新規引合いを増やす



今回のセミナーの特別ゲスト講師の株式会社カネコ様では、新ソリューションサイトを立ち上げるにより毎月10件を超える新規引合いを獲得できています。同社ではVA・VEが求められる開発案件を、半導体・医療関連など成長産業から積極的に受注。あらゆる機械加工業における、このようなソリューションサイト立上げのポイントを本セミナーでお伝えします。

ポイント3 新規受注から、リピート発注につながる大口顧客をつくる



株式会社カネコ様では、こうしたインターネットで獲得した新規見込み客を、マーケティングオートメーションでフォローしています。その結果、デジタルに重要見込み客を抽出して、リピート発注につながる大口顧客をつくる営業活動につなげています。あらゆる機械加工業における、こうした営業DX導入のポイントを本セミナーでお伝えします。

特別ゲスト講師! 営業DX導入成功モデル企業!!



インフレ時代に利益率アップを実現する当社の営業DXの取り組み
人を増やさず顧客数3倍! 自社の強みを訴求して利益の取れる仕事を集める経営戦略!

株式会社カネコ様 (従業員30名) が
営業DX導入で実現できたこと!

- ① 利益率アップの実現
- ② 半導体、医療、CASE、FA関連等成長産業からの新規受注獲得
- ③ 導入前は新規引合いほぼ0件/月が、現在では30件/月超
- ④ 月次数百万円クラスのリピート受注の獲得
- ⑤ 導入前と比較して顧客数は3倍以上



株式会社カネコ
代表取締役 金子 雅一 氏

機械加工業界での成功事例多数!

成功事例① 機械加工業P社 (従業員110名)
リーマン・ショック後、粗利率17ポイントアップ!
リーマン・ショック以降、粗利率が低下したことが大きな課題でした。それまでは取れる仕事は何でも受けていましたがそれを見直し、自社が得意な多工程の仕事が増えるようなマーケティングを実施。自社も驚くほどの成果につながりました。

成功事例③ 機械加工業G社 (従業員45名)
2~3%だった営業利益率が10%超えに大きく向上!
特定顧客依存だった時は低収益体質でした。このままでは未来が無いと考え、自社の強みを活かしてBtoB用途の自社商品を企画・開発。現在はこの自社商品が売上の中心となっており、生産性・収益性ともに劇的に向上しました。

成功事例② 機械加工業J社 (従業員25名)
残業時間は1/3、粗利率は10ポイントアップ!
マーケティングに取り組み、自社の強みに合った仕事が増える取り組みをしたところ、生産性が劇的に上がりました。月次1,200時間あった残業時間が400時間くらいに減りました。粗利率も大幅に向上し、高収益体質の会社になりました。

成功事例④ 機械加工業H社 (従業員20名)
営業利益率3%から15%に業績アップ!
当社は職人主体の汎用機が収益の中心でしたが、リーマン・ショック後、汎用機のチャージが大きく下がってしまいました。そこで思い切ってNC化、複合機化を推進、それに合った仕事をマーケティングで集められたため、大きな成果につながりました。

➡ 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。

機械加工業経営セミナー

お問合せNo. S094188

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:1月15日(日)

2023年1月19日(木) 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:1月23日(月)

2023年1月27日(金) 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

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

受講料

●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く場合がございます。●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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

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.094188を入力、検索ください。

クレジットカード決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。

お問合せ

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) ●申込みに関するお問合せ:佐野 ●内容に関するお問合せ: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。

【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日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みは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



2023年1月19日(木)【オンライン受講】

お申込み期限:1月15日(日)

2023年1月27日(金)【オンライン受講】

お申込み期限:1月23日(月)