

なぜあの会社は **不況・コロナ禍** でも **営業マンゼロ** でも
問合せを **50件/月以上** 獲得し、**成長産業を開拓** し続けられるのか？

プリント基板 設計・実装メーカー 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20日金・2月1日水** 13:00～15:00
(ログイン開始 12:30～)

講座	内容
第1講座	プリント基板 設計・実装メーカーにおける生産性向上・売上/利益率アップに本当に必要なこと セミナー内容抜粋① 混迷期の今こそチャンス！車載・次世代通信・医療などの成長市場を狙え！ セミナー内容抜粋② プリント基板業界のモデル企業がもう始めている、このビジネスモデル！ 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	部品調達難・インフレ・円安による景気減速の中でも、安定経営・成長を実現するプリント基板 設計・実装メーカー「最新」ビジネスモデル大公開 セミナー内容抜粋① コロナによりエレクトロニクス業界の商習慣が大変革！新規顧客開拓は営業マン「ゼロ」・非対面営業でドンドン進めよ！ セミナー内容抜粋② 価格/納期ばかりの資材・開発購買から、開発・設計部門に狙いを定めよ！開発・設計部門を攻略し、成長市場参入&利益率アップを成功させるための秘訣とは？ セミナー内容抜粋③ 営業マン「ゼロ」・非対面営業でも、5社/月の新規開拓・受注単価130%を実現するA社／従業員10名でも、たった3か月で35件/月の引合獲得、新規顧客・新市場開拓に成功したB社の事例など、プリント基板設計・実装メーカーの成功事例を大公開 株式会社 船井総合研究所 ものづくり支援室 中小企業診断士 金指 怜佑 船井総合研究所にキャリア採用により入社。前職では、医薬品・健康食品の工場で稼働する自動化機械を製造するメーカーにて営業職を経験し、トップクラスの成績を残していた。競合他社から顧客を獲得する新規営業を得意とし、新規顧客を獲得するためのマーケティング手法、営業手法を熟知している。現在は、医療機器メーカーをはじめ、食品機械メーカーや自動機メーカーなどを中心に、MA（マーケティング・オートメーション）やSFA導入に従事し、マーケティングから営業指導まで一貫した提案を基に、新規顧客開拓・新商品開発を中心に支援をしている。経済産業省登録中小企業診断士。 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 黒木 賢雄 食品製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング（コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAによる新規・既存顧客の活性化etc.）に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、受託型製造業、食品機械メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。
第3講座	プリント基板 設計・実装メーカーの社長にいますぐ取り組んで欲しいこと セミナー内容抜粋① コロナ禍を経て加速する業界の2極化！大変革期のピンチをチャンスに変えるためのポイント セミナー内容抜粋② これからもずっと国内で生き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

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/094301>



船井総合研究所による経営者向けセミナー

プリント基板 設計・実装メーカー 経営セミナー

Printed Circuit Board Seminar

2023

特集

車載・医療・産機 成長市場開拓

トレンドを探る

短納期・高品質・低価格・・・QCDだけの消耗戦にならない為のデジタル戦略
営業マン「ゼロ」・非対面で5社/月の新規開拓・受注単価130%を実現する方法
従業員10名でも立ち上げ3か月で35件/月の引合、新規顧客・市場を開拓

プリント基板
設計・実装
メーカーが
採るべき
『営業DX』

大手の開発案件を
訪問営業・増員ナシで
継続的に入手する方法

既存技術・既存設備を活用

セミナー開催日程
オンライン開催

2023年1月20日金・2月1日水 13:00～15:00
(ログイン開始 12:30～)

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

プリント基板 設計・実装メーカー 経営セミナー

お問い合わせNo.S094301

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。)→ **094301**

縮小する
国内市場では
成長産業を
狙え！

プリント基板設計・実装メーカーに緊急提言！ 人を増やさず利益を上げるビジネスモデル

なぜあの会社は **不況・コロナ禍** でも **営業マンゼロ** でも
問合せを **50件/月** 以上獲得し **成長産業を開拓** し続けられるのか？

こんな悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます！

悩み1

車載・5G・医療など
成長市場に参入したい
仕事を増やしたい



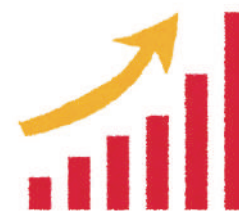
悩み2

人材確保が難しい中、
何とかいまの人員で
売上高・利益率を上げたい



悩み3

将来を見据えた
自社の成長
シナリオを描きたい



悩み4

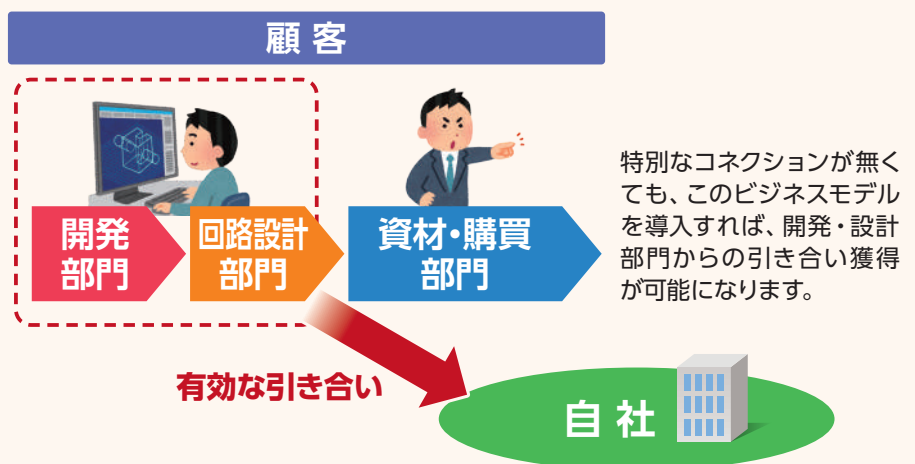
この時代の流れを、
自社が大きく成長する
チャンスにつなげたい



人を増やさず
利益を上げる！

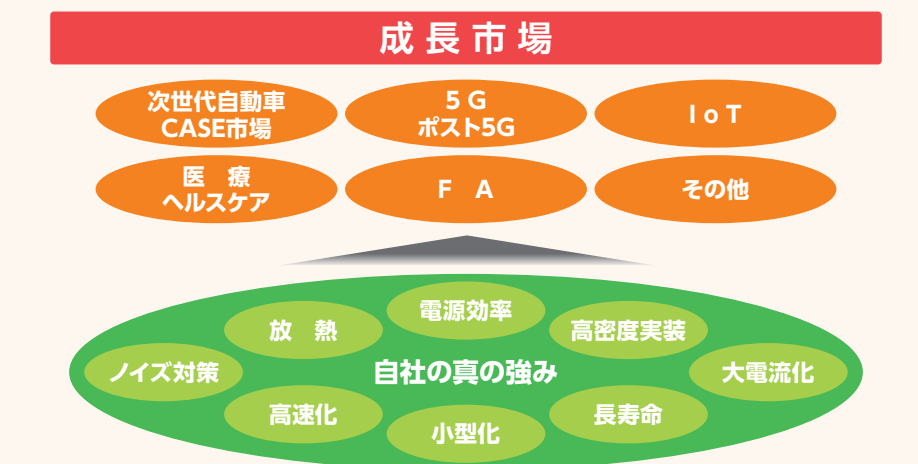
開発・設計部門攻略ビジネスモデルで実現できる3つのこと

実現できること **1** 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！



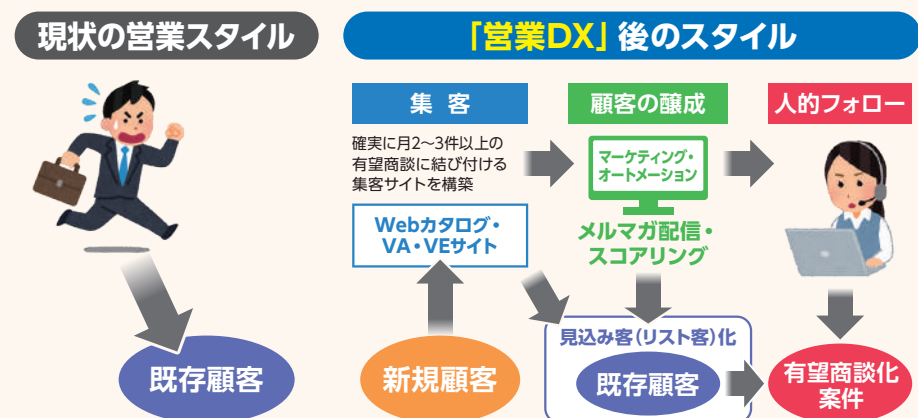
人的営業では新規開拓が困難な、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得できます。

実現できること **2** 自社の強みを生かすことで、成長市場から自社に合った引合を獲得でき、成長業態にシフトできる！



自社の真の強みを知り、その強みを訴求することによって成長市場の優良企業からの新規引合を営業活動なしで獲得できるようになります。

実現できること **3** 営業DXにより、訪問せずに売る「営業マンゼロ」スタイルが実現できる！



とにかく訪問して足で稼いできた営業スタイルが、この開発・設計部門攻略ビジネスモデルの導入で、引合獲得・案件化・受注が自動化でき、ひいては営業マン“ゼロ”・訪問営業の最小化が実現できます。

プリント基板 設計・実装メーカーでの成功事例多数！

特別ゲスト講師
セミナー登場！

成功事例① プリント基板設・実装業（従業員50名）

営業マン「ゼロ」・非対面営業でも5社/月の新規開拓！受注単価130%！
コロナ禍を機に営業形態をリアル営業からインサイドセールスのみに完全移行。月50件の引合の中から効率的なフォローを行い営業効率2倍以上を実現した上、新規受注単価130%を実現。

成功事例② プリント基板設計業（従業員10名）

取り組み後たったの3か月で、35件/月の引き合い、新規顧客・市場を開拓！
これまで問い合わせが月に1件しかなく既存顧客のみでギリギリだったが、デジタルマーケティングへの取り組み後は問い合わせが一気に35件/月に増加。その中から有望見込み顧客への営業を行い新規顧客開拓に成功、顧客基盤の安定化に繋がった。

成功事例③ 電子部品・プリント基板製造業（従業員50名）

全くできなかった新規開拓が、毎年30件超の優良顧客開拓に成功！
従来は人的営業のみで新規開拓は全くできず、社員からも「ウチの業界でWebは無理」と反対される中、社長自身がデジタルマーケティング推進を断行。その結果、従来アプローチできなかった開発・回路設計キーマンに訴求ができるようになり、大きな成果に繋がった。

成功事例④ 電子部品メーカー（従業員800名）

取組み4年で営業利益2倍に！
リーマン・ショックの際、大幅に売上が落ち込んだことを教訓にマーケティング・営業を強化することを決意。その後、デジタル・マーケティングを本格導入した。従来の御用聞き体質の営業スタイルから、開発・設計部門を対象とする提案型営業体質への転換に成功した。

成功事例⑤ プリント基板実装業（従業員60名）

取り組み5年で営業利益率2%から10%越えを達成！
特定顧客依存・人的営業依存の御用聞きスタイルで利益率の低下に苦しんでいたが、一念発起してデジタルマーケティングに取り組み、優良リピート顧客の複数獲得に成功。儲からない仕事・客先を減らすことにより収益性を大幅向上。

成功事例⑥ プリント基板修理・再生（従業員30名）

取引先数が、数社から1000社越えに！
営業マンが定着せず社長自身が営業を行わざるを得ず、結果として新規開拓もなかなか進まなかった。そんな中、新たな手としてデジタルマーケティングを導入したところ、毎月30～50件の新規開拓に成功。そのうち1割程度の大口顧客のみ人的フォローを行うことで取引先数も1000社を超えた上、収益性も大きく向上した。

➡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。

プリント基板 設計・実装メーカー 経営セミナー

お問合せNo. S094301

開催要項

日時・会場	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。		
	2023年 1月20日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	【お申込み期限】 1月16日(月)
		ログイン開始 12:30より	
日時・会場	2023年 2月 1日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	【お申込み期限】 1月28日(土)
		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 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。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.094301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: 高野 ※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20日(金)【オンライン受講】
13:00~15:00

申込締切日: 1月16日(月)

2023年 2月 1日(水)【オンライン受講】
13:00~15:00

申込締切日: 1月28日(土)