

地方のセッターメーカー・装置業（従業員10～100名まで）がDXで高収益経営を実現する方法!!

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！

| セッターメーカー経営セミナー           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                           |            |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------|
| 講座内容&スケジュール              | 2023年2月16日木                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | オンライン開催<br>13:00～15:30<br>(ログイン開始 12:30～) | 2023年3月3日金 |
|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | オンライン開催<br>13:00～15:30<br>(ログイン開始 12:30～) |            |
| 講座                       | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                           |            |
| 第1講座<br>13:00<br>} 13:30 | <p><b>今、業績を伸ばしているセッターメーカーの共通点</b></p> <p><b>セミナー抜粋1</b> どうする部品不足？原価高騰による利益圧迫！インフレ時代にセッターメーカーが利益を増やす方法！</p> <p><b>セミナー抜粋2</b> 受注生産・多品種少量生産のセッターメーカー（装置・設備メーカー）が生産性を上げるポイント！</p> <p><b>セミナー抜粋3</b> 成功事例続出！人を増やさず利益を増やす、セッターメーカー向け営業DXとは？</p> <p>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</p> <p>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・セッター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っており、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か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。</p>                                                       |                                           |            |
| 第2講座<br>13:35<br>} 14:10 | <p><b>地方のセッターメーカーが5000万円の特注設備を価格競争無しで新規受注する営業DXへの取り組み</b></p> <p>～取り組み1.5年で新規商談5億！受注1億！人を増やさず営業DXで利益をつくる我が社の事業戦略～</p> <p>株式会社メイワ 取締役 副社長 高橋 健太 氏</p> <p>同社は和歌山県紀の川市に本社・工場を置くセッターメーカー。事業として空調機・冷凍機に使用する圧力容器の量産を手掛ける「冷熱事業」と、充填機等を手掛ける「自動機事業」の2事業を主に手掛ける。昭和42年以降の長い業歴を誇る同社であるが、現副社長の高橋氏（現社長のご子息）は全国で顧客開拓の可能性のある「自動機事業」について、営業DXの導入を決意。2020年から本格化したコロナ禍もあって、積極的に同社の営業DXを推進した。まず、同社初となるソリューションサイト「液体充填機・充填ライン.com」を立上げ、マーケティング・オートメーションツールであるZoho（ゾーホー）を導入するなど、自社の営業活動の中にDXを取り込む。その結果、取り組み1.5年で約5億円の商談を創出し、約1億円の新規受注に成功している。特に同社の製品は単価が数千万円と高価であるが、従来の100%人的営業から、デジタルを活用した営業DXの有効性をセッターメーカー業界の中で証明した、DXモデル企業であるといえる。</p>                       |                                           |            |
| 第3講座<br>14:15<br>} 14:55 | <p><b>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</b></p> <p><b>成功事例1</b> 特定顧客依存から脱却に成功！既存取引先よりも利益率2倍を実現したT社（東海エリア：従業員20名）</p> <p><b>成功事例2</b> 特定顧客依存から脱却！事業承継後、売上7倍、利益率数%から10%超を実現したM社（東海エリア：従業員25名）</p> <p><b>成功事例3</b> ロボットエンジニアリングに注目。効率よく売上を伸ばすことに成功し、従業員そのままで売上1.7倍を実現したT社（中国エリア：従業員35名）</p> <p>そのほか 成功事例多数</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 チームリーダー 金指 怜佑</p> <p>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。</p> |                                           |            |
| 第4講座<br>15:00<br>} 15:30 | <p><b>来るべき大不況を乗り切るために、セッターメーカー 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと</b></p> <p><b>セミナー抜粋1</b> 「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！</p> <p><b>セミナー抜粋2</b> 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！</p> <p>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</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                           |            |

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/095016>



船井総合研究所がセッターメーカー・装置業に緊急提言!!

自動機 省力化設備 各種装置 エンジニアリング会社 他

地方のセッターメーカー・装置業（従業員10～100名まで）がDX取り組み1.5年で新規商談5億・受注1億円を実現する方法!!

参加対象  
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

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！

セッターメーカーのこんな悩みを解決するセミナーです!!

部品不足

特定顧客依存

利益率低下

営業の属人化

詳しくは中面をご覧ください!! ▶

セミナー開催日程  
オンライン開催

2023年2月16日木・3月3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。

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

セッターメーカー経営セミナー  
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。

お問い合わせNo.S095016

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。）→ 095016

セットメーカー・装置業

自動機

省力化設備

各種装置

エンジニアリング会社

他

# セットメーカー・装置業を巡る課題

部品不足

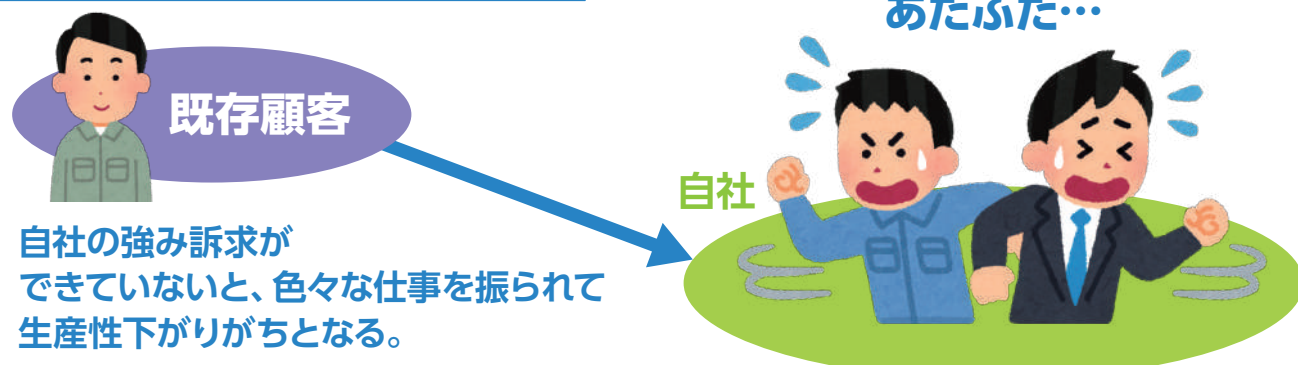
特定顧客依存

利益率低下

営業の属人化

こうした課題への有効な対策は…?

## 従来のありがちな姿



こちらからの情報発信が不十分だと、必ずしも得意ではない仕事が舞い込み、また部品調達に振り回されやすくなる。

## これから目指すべき姿



自社が訴求すべき要素技術を明確にした上で、営業DXを活用して効果的に強み訴求することで、自社の得意な仕事が集まります。

## 特別ゲスト講師！営業DX導入成功モデル企業!!



株式会社メイワ  
取締役 副社長 高橋 健太 氏

取組み1.5年で  
新規商談5億！受注1億！  
人を増やさず営業DXで利益をつくる  
我が社の事業戦略

地方のセットメーカー  
株式会社メイワ様（和歌山県紀の川市）が  
営業DX導入で実現できたこと！

- ①属人的な営業プロセスの標準化
- ②地方から効果的・効率的な新規開拓の推進
- ③脱価格競争
- ④市場ニーズの把握と開発へのフィードバック



## セットメーカー・装置業での成功事例多数！

### 成功事例① 近畿エリアT社（従業員19名：搬送装置 設計・製作）

従来は1社の大手取引先に依存していた。経営を安定させる為には複数の優良取引先が必要と決意。半信半疑ながらデジタルマーケティングに取組む。すると、毎月5～7件の新規引合が獲得できるようになり、大口優良顧客3社の新規口座も獲得することができた。新規取引先への設備案件は、既存取引先の2倍の利益率を実現。現在では、特別な技術・ノウハウよりも、自社の真の強みの把握と、市場ニーズを知ることの重大さを痛感している。

### 成功事例② 東海エリアM社（従業員25名：電気制御エンジニアリング）

先代から経営を引き継いだ時には、某大手工作機械メーカー1社の専属会社であった。自社の真の強みをとことん伸ばすデジタルマーケティングを導入。取引先は数社から200社に増加。特定顧客・特定業界依存からの脱却を果たす。売上は引き継いだ時の約7倍。営業利益率も数%から10%超に高収益経営を実現した。同社は現二代目社長のもと、さらなる安定経営・事業拡大に成功している。

### 成功事例③ 中国エリアT社（従業員35名：省力化装置 設計・製作）

大手重工メーカーを親会社に、大型の省力化装置を一品料理で受けていた。同大手重工メーカーの経営悪化を機にコストダウン要求が苛烈化。自社の強みを活かしたデジタルマーケティングの必要性を強く認識。自社が得意とする技術の中でも、時流に乗っているロボットエンジニアリングに注目。同分野で独自の標準化・製品化を行うことで効率よく売上を伸ばすことに成功。同じ従業員数で1.7倍の売上アップに成功した。

### 成功事例④ 東海エリアE社（従業員60名：熱処理装置 設計・製作）

創業者から二代目（業界外からの入社）への世代交代となり、あまりに属人で受注活動が行われていることに危機感を抱く。そこで熱処理装置の複雑な仕様決定プロセス・受注プロセスを細分化し、デジタルマーケティングの導入を決意。熱処理テストセンターを開設するなど、仕様決定・受注プロセスの標準化を進める。その結果、同社では6年間で売上12億円から20億円超に業績を拡大。同社は二代目新社長のもと、さらなる安定経営・事業拡大に成功している。

➡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。

## セットメーカー経営セミナー

お問合せNo. S095016

### 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。ご都合の良い日程をお選びください。

**お申込み期限：2月12日(日)**

**2023年2月16日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 ログイン開始  
12:30より

**お申込み期限：2月27日(月)**

**2023年3月 3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

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.095016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](mailto: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つか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2月16日(木)【オンライン受講】**

**お申込み期限：2月12日(日)**

**2023年3月 3日(金)【オンライン受講】**

**お申込み期限：2月27日(月)**