

迫る景気後退!

今の3倍

セミナー日程

2023年

2/17(金)

オンライン開催

13:00~15:00

2/22(水)

オンライン開催

13:00~15:00

不況対策は

「技術で仕事を作る」



精密切削加工

精密板金加工

経営者向けセミナー

儲けを生み出す経営

「優れた技術」だけでは儲からない!
技術力で成長業界から高利益の仕事を得る方法

このような経営者の方は、ぜひご参加ください!

- 自社の技術力は高いと思っているが、新規開拓・顧客深耕が進まない
- 最新の加工設備を導入したが、見合った仕事がなくあまり稼働していない
- 特定業界・特定顧客への依存から脱却したい
- 今後グローバル・国内で伸びる成長産業から、最先端の仕事を獲得したい
- 技術開発、設備投資の方針を決める核心情報を掴みたい

手を打たなければ
不況・インフレで売上・
利益減! 自社の強み・
技術を更に強めるには?

成功事例
多数!

- “どこにでもある機械加工会社”から5年で国内有数の技術力を育てた機械加工会社A
- グローバル企業から月20件の相談が舞い込む従業員20人の精密板金加工会社B
- “有休設備だった最先端設備”がフル稼働! 眠っている技術を売れる技術に変えた機械加工会社C……など

詳しくは
中面へ

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

部品加工業 テックドリブン経営セミナー

お問い合わせNo. S095165

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 ※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。) → 095165

自社の技術力をさらに儲かる、 新しく魅力的なお客様が集まる事業に育てたいとお考えの 機械加工・板金加工会社の事業者の皆様へ

「自社に良いものはあると思うが、どうも営業がうまくいかない」
「見積を下げればもっと受注はできるが、安い仕事は請けたくない」
「業界内では自社が認知されているが、狭い業界なので広がらない」

など、さまざまな興味・ご関心、あるいは課題、お悩みからこの案内を開いていただいたと思います。誠にありがとうございます。

今回のご案内のテーマである「技術で儲ける」ということについて、我々 船井総合研究所 ものづくり支援室では10年以上、機械加工や板金加工をはじめとした部品加工会社と一緒に取り組んできました。

小さな成功や、もちろん失敗も重ねながら続けてきた結果、
「5年前と比較して営業利益率が10ポイント以上アップ」
「得意先 1社依存の状態から、柱となる先が3社に増えた」
「売上が3倍に、社員数は2倍に成長した」
といった成功事例が続々と増えてきました。

奇しくも、このご案内の原稿を作成している2022年12月中旬時点で自動車業界はもちろん、半導体 後工程業界を中心に景気減退が続いています。一方で、材料費の高騰、工具・設備の価格上昇、採用を含めた人件費、電気代など、すべてがコストアップが続いています。**マクロに見てもコストアップの時流は今後も止まらない**と考えられます。

経営者の仕事は「時流適応」と言われます。では部品加工会社が今行うべき適応とは何か？それは高付加価値化、より率直に言えば利益率のアップです。

我々、部品加工の業態は顧客の業績に自社の業績が大きく左右されるため、業界の浮き沈みを完全に避けることはできません。ただし影響を軽減し、利益を増やし、経営の安定化を図ることはできます。

「景気が悪くなくても赤字にしない」「たとえ、メインの取引会社が無くなくても会社をつぶさない」
そのためには現場の生産性を高める以上に、仕事自体の利益を高めること、つまり新しい、儲かる仕事を増やすことが必要です。

「今年は業界全体が良かったから業績もよかった」「今年は悪いけれど仕方ない」と言い続けるのはもうやめにして、自社の技術を核に新しい仕事を作りましょう。
次ページからのご案内が皆様のお役に立てば幸いです。

株式会社船井総合研究所
ものづくり支援室 リーダー 山崎 悠

技術力を核にした 部品加工会社の高収益経営のポイント

自社の技術力を上手く展開している、高収益な部品加工会社のポイントをお伝えします。お取引されている業界、会社によって事情は異なりますが、下記のようなポイントを重要視して経営に取り組みられておられます。

POINT1

自社の技術・設備にベストマッチな新規引合を継続的に得る

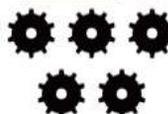
まず第一に、自社の技術・設備に合わない仕事を請けることは辞めなければいけません。仕事の幅(品揃え)を増やすために意図的に広げていく場合以外は、設備と人的資本に依存する**受託型の加工会社は仕事を選ばなければ儲かりにくい**ループに入ってしまいます。特に技術・製品的に尖っている会社ほど、自社に合った仕事を新たに増やしていかなければいけません。

自社が得意ではない仕事



忙しいけれど儲からない

自社が得意な仕事



高収益
生産性向上

POINT2

グローバルで投資が盛んな成長分野、成長企業を狙う

高度な加工技術を必要とする、言い換えればインベーションが市場から常に要求される顧客と付き合い合うことが重要です。製品革新のサイクルが早いほど、自社が持つ技術に対して高い対価を払ってもらいやすくなるためです。例えば半導体製造装置や次世代自動車、FA機器等の分野が該当します。



POINT3

技術のブラックボックスを作る

中小企業かつ受託加工業において、**技術から利益を産むためには顧客から見た際に値付けのブラックボックスとなる工程、技術を設けなければいけません。**工程や設備、技術ノウハウまで公開してしまうと簡単に代替サプライヤーを探されてしまいます。特に独自技術であればあるほど、こういったブラックボックスを設けることが重要です。顧客側は安定調達のためにブラックボックスの開示を求めて来るとありますが、慎重に判断することが重要です。



POINT4

自社の技術・強みが体系的に整理され、顧客メリットが明確に表現できている

「ウチは穴あけが得意なんです」「同時5軸加工ならどこにも負けません」と明確に述べられる会社は多数ありますが、果たしてそのメッセージは顧客にメリットがある、エンジニアに伝わっていないケースが多いことが実情です。

「超硬合金にφ0,01、アスペクト比20以上の穴加工が可能です」「表面改質により部品寿命が5倍に伸びます」といったように、**誰にでも判断でき、エンジニアが求めるスペックや得られるメリットについて簡潔に伝えることが重要**です。

この会社の技術なら良いことありそう！



POINT5

次の5年・10年の市場ニーズ、自社の投資テーマが明確になっている

現状目先の仕事は十分あったとしても、他社のキャッチアップによる利益減少や部品の工法自体の変更による売上の消失は想定しておく必要があります。少なくとも5年先の市場ニーズを想定しておくべきです。特に**新しい技術開発ニーズの獲得先を、既存顧客だけに限定せず、市場から広く集めることが重要**です。

10年後

5年後

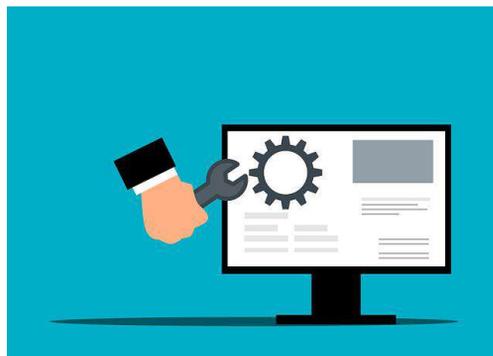
3年後



POINT6

人的営業とデジタル営業を使い分ける

対人・対面営業が重要なことは言うまでもありません。ただし見込み客発掘から初期フォロー、案件相談、見積・受注、納品の全工程を人的に行う必要はなく、デジタルツールを活用することが重要です。デジタルのポイントは、コストパフォーマンス良く、多くの対象の同時に接点を持って、人的工数が掛からない点です。**デジタル技術のメリットを人的営業のメリットと掛け合わせることで、営業人員が少なくても高効率の営業体制が構築できます。**



実際の成功事例を次ページでご紹介いたします



テックドリブン部品加工会社 成功事例レポート

前頁にて、高収益経営のために部品加工会社が押さえておかなければならないポイントを解説しました。次に自社の技術力を上手く展開し(テックドリブン)、高収益化を図っている部品加工会社の成功事例をお伝えします。

事例1 営業・展示会ゼロで年間100件以上の案件を獲得！

微細加工の“スペック”を見せ、試作開発案件を狙い撃ちにする

三重県、津市に本社・工場を構える中川製作所は、自社が競争力を持つ微細加工をテーマに集客を図っています。ターゲットは大手企業のR&D・生産技術部門に置き、微細加工に特化した自社の専

門サイトを介して、「どこに頼んだらいいかわからない」「現状の加工限界値まで追い込みたい」といったご相談を年間100件以上、金額で累計3億円以上獲得しています。



微細加工をテーマにした集客専用Webサイト「微細加工ドットコム」。年間20000人を超えるエンジニアが閲覧する。



どのような材質にどれだけの「スペック」で加工ができるかを詳しく解説し、試作開発案件を獲得。



相談案件の傾向から、次の設備投資を考え、競争力のある設備導入で競合を引き離す。

画像出所:微細加工ドットコム <https://www.bisaikako.com/>

事例2 営業利益は従来比 5倍以上！儲かる仕事を自社に集める

先端領域の加工ニーズを捉え、ゼロからナノ加工・精密加工事業を構築

京都・長岡京市に本社を構える木村製作所は、リーマンショック後から10年以上掛けて超精密加工の技術を磨いてきました。業界の中では後発の加工メーカーとしての参入でしたが、他社よりも先駆けてインターネットを活用した情報発信に注力。競合他社がインターネット対応を整える前に多くの集客を図ることができました。数多くの大手企業から開発案件の相談を受ける中で、今後も確実に伸びる製

品群を見極めました。その結果から、自社が勝てるであろう範囲を想定し、海外製・国内製含め適切な加工設備を選定、投資を行ってきました。2021年には新工場を建設し、より高精度の加工が可能な環境を整えています。この10年の取り組みにより、精密加工の事業は従来の汎用的な機械加工事業の5倍以上の利益水準を達成。経営の安定化と高収益化に大きく寄与しています。



ナノ加工・精密加工をテーマにした集客用Webサイト。他にも加工テーマごとに集荷脚専門Webサイトが4つ存在。



10年掛けて市場ニーズを確かめ、超精密加工専用の新工場を建築。

画像出所:超精密・ナノ加工センター
<https://ultraprecision-nanomachining-center.com>

事例3 国内1拠点の板金工場が10年でグローバル展開に成功

月3955件の試作板金を手掛ける精密板金加工工場。スイス、アジアに拠点を展開し、宇宙事業にも取り組む。

長野県・岡谷市 本社のCrest Precision(旧社名:西山精密板金)はこの10年間でスイス現地法人の設立、アジア拠点(設計)を活用した24時間操業体制の構築等を重ね長野県からグローバルに展開しています。利益の源泉となっているのが精密板金加工技術を活かした試作開発事業と業界に先駆けて取り組んだ職人の暗黙知のデジタル化です。独自の型レス技術を「ダイレスフォーミング」と命名し、試作開発期間の短縮・高精度化を顧客提供価値として、高収益経営を実現しています。イン

ターネット上から入る新規案件やリピート顧客からの案件を含め、手掛ける新規試作案件は毎月3000~4000件あり、従業員数50名の国内工場としては桁外れのボリュームとなっています。この高い生産性を支えるのは、デジタル化された生産システムです。IoTやインダストリー4.0が叫ばれる以前から図面のデジタル化や見積・工程組みの自動化を図っています。

継続する新規引合の獲得と設備が止まらない工場により高収益を実現しています。



市場ニーズが増加しているアルミの精密溶接・板金加工をテーマとした集客専門サイト



自社技術「ダイレスフォーミング」によるコストダウン、納期短縮提案をウリにする集客専門サイト



精密・微細加工の後工程である組立まで、マイクロハンドの設備投資を行い自社内に取り込んでいる

画像出所:アルミ溶接板金.com <https://www.alumi-welding.com>

精密板金ひらめき.com <https://www.seimitsubankin-costdown.com/>

成功している高収益企業に共通すること

ご紹介した会社はそれぞれ業種や狙いは異なりますが、共通する点があります。

- ① 経営者自身が技術テーマの設定、投資判断を行っている
- ② 今の取引先ではなく、新たに獲得したい取引先、仕事を見据えて経営を行っている
- ③ 対顧客に向け、デジタル技術(広告媒体としてのWebやマーケティングオートメーションツール)を活用し、新たな引合・市場ニーズの持続的獲得を図っている

①②はそれぞれの会社で固有の事情があり、いわば企業の「在り方」に関わる点です。

一方、③については「やり方」に関わる点であり、セオリー化された成功率の高い方法があります。次ページでは③の「やり方」について解説します。

営業利益率10%超は当たり前！ 今以上の高収益を目指してすぐやるべきこと

成功事例でご紹介したように、自社の技術に合った仕事が継続的に獲得できる仕組みが整うと高利益の仕事が増えると同時に次の市場ニーズも集まる好循環に入ります。船井総研ではこのような状況を「ツキがある」状態と呼びますが、ツキのある状態を作るには以下の取り組みが有効です。

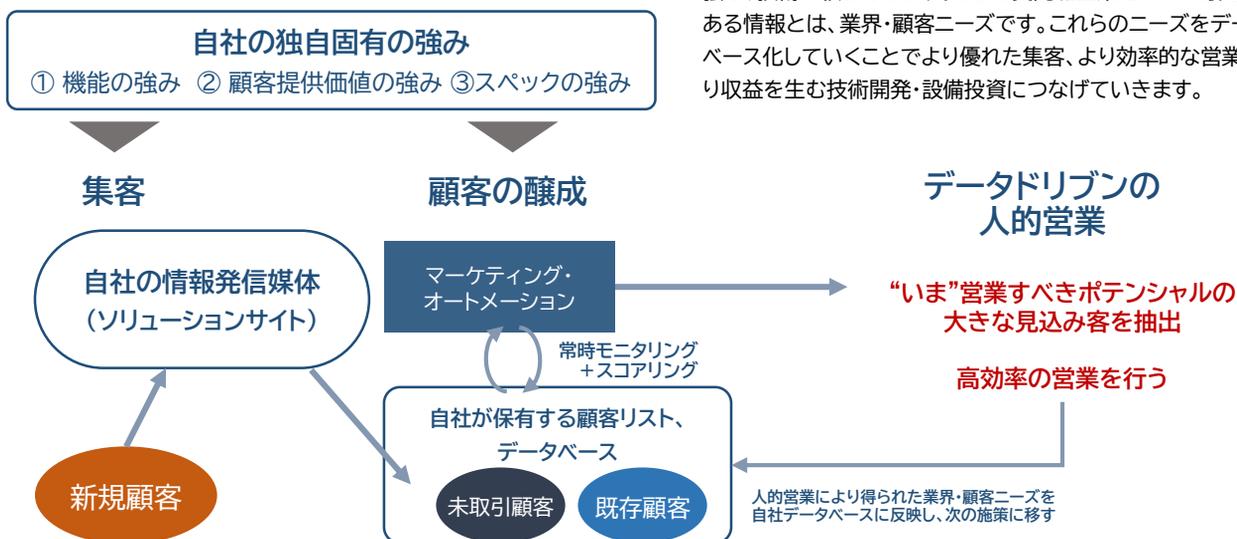
ズバリ！

まずやるべきことは・・・

- ① 自社技術の棚卸、顧客向けの見せ方の研究
- ② PULL型デジタル集客
- ③ デジタルデータベースを前提とした、法人営業変革

デジタル集客・営業の全体像

デジタル集客・営業において前提となるのは自社の独自固有の強み、技術が核となります。そして受託加工業において最も価値ある情報とは、業界・顧客ニーズです。これらのニーズをデータベース化していくことでより優れた集客、より効率的な営業、より収益を生む技術開発・設備投資につなげていきます。



上記の仕組みから得られるメリット

月10件以上の新規引合	いま求められている技術ニーズをつかめる	見込み客に常に自社の最新情報を伝えることができる	見込み客が探している情報がわかる
自社企業に興味を示している大手企業名がわかる	見込み客の試作・開発タイミングがわかる	精度の高い営業が可能になる	今後儲かる仕事ができる

ここまでお読みいただきありがとうございます。

では具体的にどうやって取り組むべきか？
それは2023年2月に開催するセミナーでお伝えします！

部品加工業 テックドリブン経営セミナー 技術で今の3倍儲けを生み出す経営

精密切削加工
精密板金加工 向け

開催方法：オンライン開催(Zoom)

2023年2月17日(金)13:00~15:00

お申込み期限:2月15日(水) ログイン開始 12:30~

2023年2月22日(水)13:00~15:00

お申込み期限:2月20日(月) ログイン開始 12:30~



セミナーお申込みは
こちらから

講座内容

第1講座 業績を伸ばしている部品加工会社の共通点

- ・2023年 全国の市況と今後の見通し
- ・「半導体」「CASE」「医療」、これからの成長マーケットを狙え！
- ・成功事例続出！非競争・非競合でマーケットから新規引き合いを着実に得るための要点
- ・「まさかこんな業界から相談が!?!」新規市場ニーズ開拓ができると社内はこんなに変わる

第2講座 90日間で結果を出す！技術訴求で新規市場、成長市場から引合を得る手法

- ・成功事例1:「どこにでもある機械加工会社」から5年で国内有数の技術力を育てた機械加工会社A(中部エリア:従業員40名)
- ・成功事例2:グローバル企業から月20件の相談が舞い込む従業員20人の精密板金加工会社B(関東エリア:従業員30名)
- ・成功事例3:“有休設備だった補助金設備”がフル稼働！眠っている技術を売れる技術に変えた機械加工会社C(東北エリア:従業員60名)
- ・その他 成功事例多数

株式会社 船井総合研究所
リーダー
山崎 悠

第3講座 部品加工業 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと

- ・「人を増やさず利益を増やす」新規市場ニーズ開拓が
- ・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
マネージャー
高野 雄輔

講師紹介

株式会社 船井総合研究所
リーダー
山崎 悠



製造業の分野を中心にマーケティング戦略の構築及び実行を手がける。生産財メーカー、材料メーカー、住設・建築資材メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用とした提案・実行支援を行っている。特に技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。

株式会社船井総合研究所
マネージャー
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。

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。

部品加工業 テックドリブン経営セミナー

お問合せNo. S095165

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。ご都合の良い日程をお選びください。

お申込み期限:2月13日(月)

2023年2月17日(金) 13:00 ▶ 15:00 開始 終了 ログイン開始
12:30より

お申込み期限:2月18日(土)

2023年2月22日(水) 13:00 ▶ 15:00 開始 終了 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

日時・会場

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.095165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:星野 ●内容に関するお問合せ:山崎

※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2月17日(金)【オンライン受講】

お申込み期限:2月13日(月)

2023年2月22日(水)【オンライン受講】

お申込み期限:2月18日(土)