

設備を**持たない**機械工具商社が年間1億円以上の売上を「部品加工事業」でつくる方法

機械工具商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

講座内容&スケジュール 東京会場 2023年 3月27日(開場 12:30) 13:00~15:30 オンライン 2023年 4月6日(木) (ログイン開始 12:30) 13:00~15:30

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ~ 13:30	今、機械工具商社が「部品加工事業」に参入・注力すべき理由 セミナー抜粋1 実は伸びている部品加工事業の全容！ セミナー抜粋2 「凄い技術」よりも「普通の技術」の方が儲かる理由！ セミナー抜粋3 設備ゼロ、技術者ゼロの機械工具商社が部品加工事業に参入するポイント！ 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 マネージング・ディレクター 片山 和也 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機械工具商社に代表される生産財商社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、同分野では船井総合研究所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ヵ月で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。
第2講座 13:35 ~ 14:10	商社の強み(自社の強み)を活かして、知識無し・設備無しでも部品加工事業を自社の「主力事業」に成長させる方法! セミナー抜粋1 商社の強み(自社の強み)を活かして、知識無し・設備無しでも部品加工事業を自社の「主力事業」に成長させる方法! セミナー抜粋2 「DX営業」ならびに「加工ネットワーク・共同受注戦略」によって“人を増やさず売上・利益を増やす”事業の進め方! 深江特殊鋼株式会社(受注サイト「メタナビ」運営) 代表取締役 木村 雅昭氏 同社は創業60年以上の歴史を持ち、広島県・福山市に本社・工場を置く。従業員120名の「ものづくり商社」。広島エリアにとどまらず、関西エリアをはじめ、中部、関東エリアにも商圏を拡大している。また材料を扱うだけでなく、自社自ら工場・設備を多数保有。全国に有する“加工パートナー企業”とも連携して、材料販売だけでなく部品加工事業にも力を入れ、現在では加工品販売比率が売上の80%を占める。ここ数年は「DX営業」にも注力。機械加工調達ナビ「メタナビ」を立ち上げると同時にMA(マーケティング・オートメーション)等を導入。従来アプローチしづらかった中堅・大手ユーザーからの引き合いを生み出し新規開拓数が急増。「人を増やさず売上・利益を増やす」経営を実践している。加えて、機械工具商社(販売店)あるいは同業の鋼材商社(地域密着型)等と協業し、各社の財産である商流(自社の強み)を活用した、部品加工品営業の支援(セールスパートナー活動)も展開し成果をあげている。
第3講座 14:15 ~ 14:55	機械工具商社が「部品加工事業」に90日間で参入する方法 セミナー抜粋1 部品加工事業における外注先開拓のポイント セミナー抜粋2 部品加工事業における新規・深耕開拓のポイント セミナー抜粋3 本業とシナジーのある部品加工事業の進め方 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 マネージング・ディレクター 片山 和也 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、新規顧客開拓のための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デジタルツールを駆使した新規・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4講座 15:00 ~ 15:30	来るべき大不況を乗り越えるために、機械工具商社 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 2023年における機械工具商社の全国の市況と今後の見通し セミナー抜粋2 機械工具商社における数多くの成功事例について 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 マネージング・ディレクター 片山 和也

部品加工事業に**参入**あるいは**強化**したい 機械工具商社事業者向け

開催日程

東京会場 2023年 3月27日(月)
13時~15時30分(開場 12時30分)

株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)

オンライン

2023年 4月6日(木)
13時~15時30分(ログイン開始 12時30分)

参入・強化セミナー 部品加工事業

機械工具商社

- ✓ 年間1億円以上の売上を「部品加工事業」でつくる方法
- ✓ 設備を持たない機械工具商社の為の実践的なセミナー
- ✓ 競争力のある外注先開拓のポイント
- ✓ 新規顧客開拓と既存顧客深耕のポイント

本セミナーのポイント

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。
 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

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/096421> [TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)



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

機械工具商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問い合わせNo. S096421

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。→ 096421

外注活用モデル

自社設備不用

価格競争回避

今いる人材で対応

社員技術力 UP 実現

本業とのシナジー高

商社の強みを活かす！機械工具商社の為の

「部品加工事業」ビジネスモデル 実際の成功事例を大公開！！

なぜ今、部品加工事業が注目？

従来の物販だけだと、ますます利益率は低下！

集中購買やネット通販、さらには卸直販やメーカー直販の全盛の中で従来の物販はますます差別化が難しく、利益率は低下傾向です。

その一方で、部品加工ビジネスは伸びている！

大手優良企業の設備内製ニーズが高まり、多品種少量の部品加工は増加傾向です。専業加工会社だけでは対応ができない、部品加工ニーズが増えています。

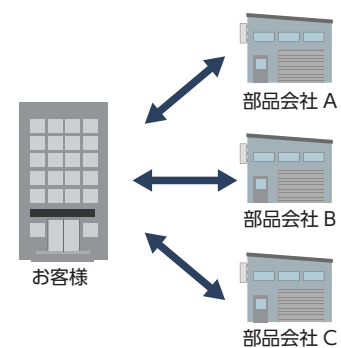


部品加工事業は今がチャンス！

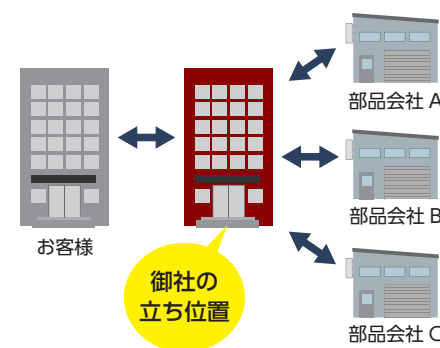
今、注目を集めるビジネスモデル「調達代行」とは？

顧客が部品加工に対して本当に求めていることは、いわゆる「凄い技術」ではなく、ワンストップで顧客代行ともいえる「調達代行」機能を実現してくれるサプライヤーです。つまり、自ら設備を持たない「商社」こそが、外注活用型で付加価値を発揮できるビジネスモデルなのです。

従来の部品加工のパターン



調達代行ビジネスモデル



機械工具商社が注力・強化すべき加工分野とは！？

自社の商圏特性、顧客特性、強みとする商品カテゴリから、注力・強化すべき加工分野を決定します。

顧客特性	大手ユーザー	大手ユーザー	設備産業	セットメーカー
ターゲット部門	工機部門	生産技術	保全部門	資材部門
注力分野	調達代行	治工具 他	部品再生 他	調達代行

このような方におすすめのセミナーです

- ✓ **自社の部品加工ビジネス**を、さらに伸ばしたい機械工具商社の経営者の方
- ✓ **これから新たに部品加工ビジネス**を立ち上げたい機械工具商社の経営者の方
- ✓ 人を増やすことなく、**今の社員で短期間に部品加工事業を成長**させたい機械工具商社の経営者の方
- ✓ 部品加工ビジネスで**年間1億円以上の売上**をつくりたい機械工具商社の経営者の方
- ✓ もっと**社員の提案力(技術力)**を高めたいと考えている機械工具商社の経営者の方
- ✓ 競争力のある**加工外注先を開拓**したいと考えている機械工具商社の経営者の方
- ✓ **優良大手企業を新規開拓**したいと考えている機械工具商社の経営者の方

成功事例多数！ 機械工具商社の「部品加工事業」！！

部品加工事業に新規参入で**売上3億円**の付加に成功！

関東エリア ▶ 機械工具商社D社（従業員30名）

部品加工事業の強化で同事業の**売上2倍**を実現！

九州エリア ▶ 機械工具C社（従業員30名）

部品加工事業の強化で**利益率1.5ポイント向上**を実現！

北信越エリア ▶ 機械工具商社F社（従業員55名）

社員数そのまま**売上1.4倍**を実現！

近畿エリア ▶ 機械工具商社A社（従業員15名）

他 多数

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。

機械工具商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問合せNo. S096421

開催要項

※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。

東京会場にてご参加

お申込み期限：3月23日(木)

2023年3月27日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [受付開始 12:30より]

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

お申込み期限：4月2日(日)

2023年4月 6日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 [ログイン開始 12:30より]

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
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。

日時・会場

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.096421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

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：櫻田 ●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。

お申込みはこちらからお願いいたします



2023年3月27日(月)【東京会場】

お申込み期限：3月23日(木)

2023年4月 6日(木)【オンライン受講】

お申込み期限：4月2日(日)