

オンライン 鋼材商社「経営者」向けセミナー

迫りくる世界的不況に備えて、
鋼材商社が取るべき事業戦略

講座内容 &
スケジュール

2023年
4月5日水・11日火

開催時間
13:00～15:00
(ログイン開始 12:30～)

*全日程、同内容での開催です。
都合の良い日程をお選びください。

講座

セミナー内容

第1講座
13:00
～
13:30

今、なぜ鋼材商社は、部品加工ビジネスに取り組むべきなのか

- セミナー内容抜粋① 現在の鋼材業界の市況と今後の展望
セミナー内容抜粋② 部品加工ビジネスで利益を大きく増やすポイント

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
13:40
～
14:20

鋼材商社のための、「部品加工事業」に 参入・強化する方法と成功事例を大公開！

- セミナー内容抜粋① 鋼材商社のネットワークを活かして、たった3ヶ月で部品加工事業に参入する方法
セミナー内容抜粋② 数年で売上が1.5倍、経常利益3.7倍を実現！鋼材商社が部品加工事業に参入、デジタルの力を駆使し、業績を伸ばした成功事例を大公開

株式会社船井総合研究所
ものづくり支援室 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、新規顧客開拓の為に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ZOHOを駆使したMA・SFAによる新規・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3講座
14:30
～
15:00

本日のまとめ:鋼材商社 社長に今すぐ取り組んでほしいこと

- セミナー内容抜粋① お客様や社会から選ばれ、これから生き残る鋼材商社とは？
セミナー内容抜粋② これから大きく二極化する業界で勝ち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

受講は、法人企業の経営者・経営幹部に限りです。個人での参加やコンサルタントの受講はできませんので、予めご了承ください。

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ページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097122>



2023年、世界経済急減速に備える

船井総合
研究所
主催

社長の仕事

2023

4/5

4/11

オンライン
セミナー

実現できたのか？

売上1.5倍、利益3.7倍を

なぜあの会社は

鋼材商社は
部品加工を
強化せよ！

部品加工ビジネスで売上を伸ばした成功事例

- A社：10年で売上3倍 (7億→22億) を実現！
- B社：たった1名の担当で1億円の売上を創出！
- C社：営業マンを増やさずに5年で売上1.5倍を実現！

今こそ部品加工を強化すべき3つの理由

*2010年度からの2019年度にかけての数値です。

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

鋼材商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問い合わせNo. S097122

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。→ 097122 🔍)

鋼板 鋼管 平鋼 形鋼 棒鋼

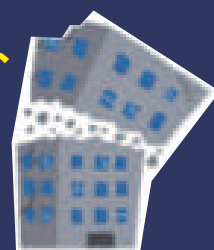
「2023年、迫りくる世界経済の急減速・・・」

鋼材商社は部品加工を強化して大不況を乗り切れ!

部品加工
ビジネスで
解決可能なこと

鋼材の卸売業は
不況の影響が直撃し、
発注が激減する...

不況対策には
部品加工が最適!



特定顧客に依存しており、
新規開拓を行いたいが、
鋼材卸での新規開拓は
極めて困難...

部品加工なら
新規開拓は容易!



部品加工に参入したいが、
顧客とのバッティングが
心配...

既存顧客から反発
されないやり方とは?



高止まりする鋼材価格
今後の価格は不透明...

価格に
左右されない
体制構築が必須!



鋼材商社が「部品加工ビジネス」を強化すべき3つの理由

理由
1

本業である鋼材の販売量を
増やすことが可能!

鋼材の販売量を増やす
には、新規顧客の開拓が
重要となります。理由2
でお伝えする通り、部品
加工は鋼材卸売業と比
較して、新規開拓が容易
です。部品加工で開拓し
た新規顧客に対して、本
業の鋼材販売を展開す
ることによって鋼材の販
売量を大きく増やすこと
が可能です。

鋼材販売

鋼材販売は、売上・利益額は
大きいですが、新規開拓のハードル
が高い



部品加工

そこで、比較的新規開拓の
容易な部品加工を強化す
ることによって鋼材の販
売に結びつける
ことができます

売上・利益額

参入難易度

理由
2

部品加工ビジネスは伸びている上に、
新規開拓が容易!

部品加工ビジネスで業績を伸ばしている企業は実は数多く存在します。また、鋼材卸売業と比較し、部品加工業は差別化を図りやすく、新規開拓が容易です。やり方次第で上場企業や半導体・EVなど成長分野の優良顧客の開拓が可能です。

鋼材卸業の特性

- 差別化が難しく、価格競争に陥りやすい。
- 客先との人間関係を非常に要するので、新規開拓は困難である。
- 材料価格に大きく左右され、業績の浮き沈みが激しい。

部品加工業の特性

- 差別化を図りやすく、実際に部品加工ビジネスで急成長を遂げている企業は多数ある。
- 手離れが良く、新規開拓が容易。また大手企業の工機部門を狙うとリピート受注が見込める。
- 大手グローバル企業も、社内用設備は原則国内で開発生産しており、国内の市場が無くなることはない。

理由
3

デジタルを活用し、人手不足の世の中でも
営業マンを増やさずに成長可能!

下図に示す様なデジタルマーケティングを駆使することで、営業効率が飛躍的に上がり、新たな営業マンを採用することなく、継続的に大きな注文が見込める大手優良顧客からの引合獲得・受注が可能になります。

現状の営業スタイル



既存顧客

「営業のデジタル化」

集客

顧客の醸成

人的フォロー

マーケティング・オートメーション

メルマガ配信・スコアリング

見込み客(リスト客)化

新規顧客

既存顧客

有望商談化案件

部品加工ビジネスで
業績を伸ばした

成功事例多数!

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!

成功事例 1 鋼材商社F社(従業員120名)
加工事業強化による付加価値アップで、
売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現

リーマンショックを機に部品加工業への参入・強化を決断。既存顧客への提案力アップとデジタルマーケティングによる新規顧客開拓で、取り組み後9年で売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現した。

成功事例 2 金型製造業H社(従業員60名)
部品加工事業に参入し、
1億円の売上を創出

従来のゴム金型業から部品加工業に参入。デジタルマーケティングを駆使し、たった1名の担当者で1億円ベースのビジネスを、現業のゴム金型業に付加することに成功した。

成功事例 3 機械工具商社S社(従業員30名)
部品加工事業に参入し、
10年で売上3倍(7億→22億)に!

機械工具商社業界は手堅いものの、これ以上の成長が見込めず、部品加工事業への参入を決意。部品加工による新規開拓、既存顧客への部品加工付加により、10年で売上3倍を実現した。

成功事例 4 機械工具商社F社(従業員10名)
デジタルマーケティングを駆使し、
営業マンを増やさずに5年で売上1.5倍に!

工具や消耗品等の差別化が難しく価格競争激化への危機感から部品加工事業への参入を決意。その際、デジタルマーケティングを駆使することで、営業マンを増やさずに、5年で売上1.5倍を実現した。

成功事例 5 鋼材加工業S社(従業員10名)
デジタルマーケティングに取り組み、
1年弱で毎月、新規顧客からの受注を獲得!

コロナ禍により既存顧客からの売上が下がったのを機に、新規開拓を決意。デジタルマーケティング導入後、1年間で約70件の引合を獲得することに成功。その中から毎月受注を獲得し続けている。

成功事例 6 機械工具商社K社(従業員30名)
部品加工による新規開拓を行い、
リーマンショック前から年商2.5倍(14億→30億)に!

業界全体が横ばいであるため、このままでは成長できないと、部品加工事業に参入を決断。その結果、ここ10年間で売上を14.7億から30億に大きく伸ばしている。

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。

鋼材商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問合せNo. S097122

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4月 5日(水) 開始 13:00▶終了 15:00 ログイン開始 12:30より **【お申込み期限】** 4月1日(土)

2023年4月 11日(火) 開始 13:00▶終了 15:00 ログイン開始 12:30より **【お申込み期限】** 4月7日(金)

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.097122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：星野 ●内容に関する問合わせ：生駒
※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4月 5日(水)【オンライン受講】
13:00~15:00

申込締切日：4月1日(土)

2023年4月 11日(火)【オンライン受講】
13:00~15:00

申込締切日：4月7日(金)