金型製造業

部品加工事業参入セミナー

部品加工事業に参入したい金型製造業「事業主」向け

本セミナーのポイント

- EVシフトの中、金型製造業が生き残る方法がわかる
- 年間1億円以上の売上を「部品加工事業」でつくる方法
- 自社設備だけでなく、外注を活用してビジネスにする方法
- 競争力のある外注先開拓のポイント

開催日程

東京会場 2023年4月7日(金)
13時～15時30分(受付開始12時30分)
TKP東京駅カンファレンスセンター
JR「東京駅」八重洲中央口 徒歩1分

オンライン 2023年4月19日(水)
13時～15時30分(ログイン開始12時30分)

新型コロナウィ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よろしく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。

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
金型製造業「部品加工事業」参入セミナー お問い合わせNo. S097457
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。)→ 097457

EVシフトの中、金型製造業が勝ち残るための新規事業　金型製造業は部品加工で儲けよう！

金型製造業「部品加工事業」参入セミナー

講座内容&スケジュール

東京会場 2023年4月7日(金) 13時～15時30分(受付開始12時30分)

オンライン 2023年4月19日(水) 13時～15時30分(ログイン開始12時30分)

講座	セミナー内容
第1講座 13:00▼13:30	**今なぜ金型製造業は、部品加工ビジネスに取り組むべきなのか？** ・新車開発不調、伸び悩む金型業界の裏側で、実は伸びている部品加工業界! ・内製だけでなく外注を活用して、自社の得意領域で部品加工事業を伸ばす方法! 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。船井総研入社後は一貫して部品加工業・セット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。
第2講座 13:35▼14:10	**金型製造業が、自社の強みを活かした部品加工事業で前年対比200%を実現する我が社の取り組み** ・年商5.5億円(国内)のうち部品加工事業で2億円をつくる我が社の事業戦略 平岡工業株式会社　専務取締役　**平岡 良介氏** 広島市に本社・工場を置く創業86年のゴム金型の設計・製造を手掛ける金型製造業の次期経営者である。ゴム金型だけでは自社の事業が成長しないと判断、自社の強みを活かすことができる「部品加工事業」に参入。 現在では年商5．5億円(国内事業のみ)のうち、2億円を部品加工事業で収益を上げるほどの同社の主要事業にまで同事業を成長させる。部品加工事業の成長においてはデジタルマーケティングや営業DXを駆使するなど、最新のノウハウを活用している。持ち前の行動力とバンド活動で培ったリーダーシップ力を武器に金型業界を牽引する、注目の若手経営者である。
第3講座 14:15▼14:55	**金型製造業の為の、部品加工事業ビジネスモデル構築の成功事例** ・金型製造業が、既存の人・設備・技術で部品加工ビジネスを伸ばすポイント ・新規優良顧客開拓のポイントと、新規外注先開拓のポイント ・プレス・射出成形・鍛造・ブロー・その他　各種金型業界の成功事例 株式会社船井総合研究所　第五経営支援本部　リーダー　**奥内 拓海** 日比谷高校を卒業後、慶應義塾大学工学部機械工学科、慶應義塾大学大学院総合デザイン工学専攻卒業、大学、大学院と先端加工技術を専攻し学会発表で賞を取るなど成果を出す。 自身の専門知識で本の製造業を盛り上げるべく船井総合研究所に入社。入社後はZOHOび代表されるMAツールを駆使し、デジタルマーケティングにより成果をあげている。特に板金加工業に代表される受託型製造業のニッチな技術分野に対して、ピンポイントで有効な引合いを取る技術に長けている。東京都出身。
第4講座 15:00▼15:30	**本日のまとめ：EVシフト時代、金型製造業社長に今すぐ取り組んでほしいこと** ・既存顧客とバッティングしない、部品加工事業参入のポイント ・これからずっと、金型製造業が国内で勝ち残る為に必要なこと 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**

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/097457 【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)

プレス金型　射出成形金型　鍛造金型　ゴム金型　ブロー金型　ガラス金型　その他金型

金型製造業がたった90日で部品加工事業を立ち上げるノウハウを全て公開！

こんな悩みも▷▷▷
部品加工ビジネス
で解決できます！

現状の自社のマーケットでは これ以上成長が 見込めない・・・。

大半の金型市場は
既に成熟マーケット

金型は不況の影響をモロに 受けるので対策が 必要だと思っている。

不況になると
金型の発注は激減・・・

特定顧客に依存しているが、 金型の新規開拓は 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？

金型製造業が「部品加工ビジネス」を推進すべき3つの理由

理由1　部品加工ビジネスは伸びている上に、新規開拓が容易！

多くの金型分野が、これ以上の成長を見込めません。
それに対して部品加工分野は、現在も伸びています。

金型製造業の特性

1. 金型を必要とする**量産ビジネスの大半が海外移転**しており、**国内での成長を見込みにくい。**
2. 手離れが悪く、客先との人間関係を要するため、**新規開拓は非常に困難**である。
3. さらに**国内に残っている多くの金型がニッチ**であり、**新たな客先を見つけるのが非常に困難。**

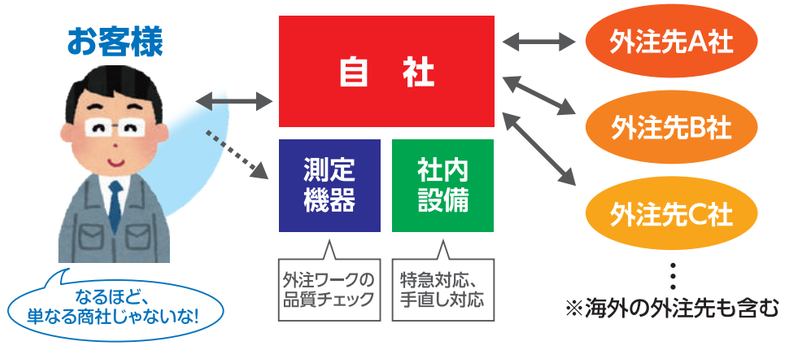
部品加工業の特性

1. 国内における**市場規模が実は伸びている。**実際、**国内の工作機械受注もバブル期超え。**
2. 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。
3. 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らない。**

また金型業界はその特性上、新規開拓が非常に困難です。それに対して部品加工業は新規開拓が容易であり、やり方次第で上場会社クラスの、成長分野優良顧客の開拓が比較的容易に開拓可能です。

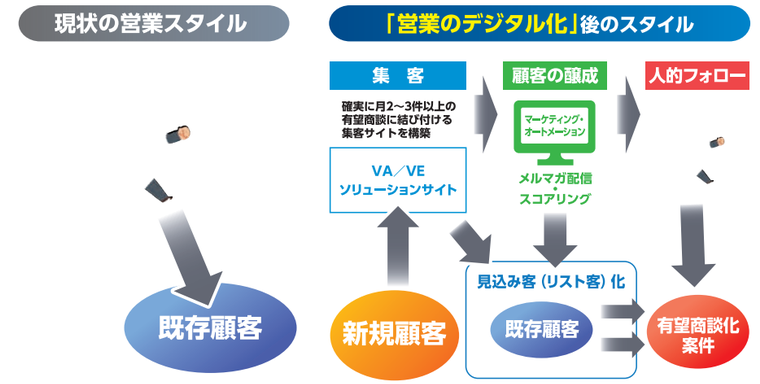
理由2　現状の人・設備・技術をスグに活用でき、参入が容易である

実は今、部品加工の調達代行ビジネス（=商社ビジネス）は伸びています。理由は顧客も「働き方改革」などの結果、膨大な枚数の図面を外注ごとに発注する作業を“丸投げ”したいニーズが増えているからです。そうした中で、金型製造業には“測定機器”“社内設備”など、ものづくり企業としてのブランド力があります。単なる商社よりは部品加工ビジネスは圧倒的に有利です。



理由3　特定顧客依存から脱却でき、自社を不況に強い体質の会社にできる

部品加工ビジネスの新規開拓は、「営業のデジタル化」により、システム的に行うことが可能です。



かつ、例えば上図に示すようなデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引き合い獲得・受注が可能になります。

平岡工業株式会社
専務取締役　平岡 良介氏

金型製造業が、自社の強みを活かした部品加工事業で前年対比200%を実現する我が社の取り組み

①創業82年のゴム金型製造業の我が社が、**部品加工ビジネスへの参入を決めた**これだけの理由！
②**年商5.5億円**（国内）のうち部品加工事業で**2億円**をつくる我が社の事業戦略
③金型製造業が、自社の強みとブランド力を武器に**部品加工ビジネスを伸ばす**ポイント。

金型製造業界での成功事例多数！

成功事例1　プレス金型製造業I社（従業員30名）
営業利益率3～4%から15%を超える高収益体質に
本業は金型製造業であったがリーマン・ショック後に部品加工事業への参入を決断。持ち前の金型技術を武器に、切削加工からの「工法転換」を武器に部品加工ビジネスを展開。10年前と客先は全く変わり、高収益体質に転換。

成功事例2　機械加工業O社（従業員80名）
取り組み6年間で売上高が3倍に
元々は社内設備を前提とした部品加工を手掛けていた。その中で「調達代行ニーズ」があることに気づき、外注加工を主体とした部品加工ビジネスに徐々にシフト。6年間で売上高は3倍となり、特定顧客依存も解消。不況に強い体質に。

成功事例3　鍛造金型製造業N社（従業員25名）
専任担当者1名で1.5億円の新規事業に
鍛造金型業界は手堅いもののこれ以上の拡大が見込めず、部品加工事業への参入を決断。主に外注を活用して展開。さらに営業活動はデジタル・マーケティングを全面に活用した結果、専任担当者1名で4年で1.5億の事業に育つ。

成功事例4　射出成形金型P社（従業員60名）
導入後3年間で取引先数を3倍に
射出成形は金型を起こす量産ビジネスであるため、通常のやり方では新規開拓が困難であった。そこで外注先を活用すると同時に、デジタル・マーケティングの仕組みを導入することを決断。その後3年間で取引先数を3倍に増やす。

➡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。

金型製造業「部品加工事業」参入セミナー

お問合せNo. S097457

開催要項

日時・会場

※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：4月3日(月)

2023年4月7日(金) 開始 13:00 ▸ 終了 15:30 〔受付開始 12:30より〕

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16　新槇町ビル **JR「東京駅」八重洲中央口 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ことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、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15日(土)

2023年4月19日(水) 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。

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、ご入金が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.097457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。

お問い合わせ

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）　●申込みに関するお問合せ：星野　●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。

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年4月7日（金）【東京会場】

お申込み期限：4月3日(月)

2023年4月19日（水）【オンライン受講】

お申込み期限：4月15日(土)