

金属加工業は特注メーカー化で儲ける!

高収益化&生産性アップを実現する 「特注メーカー化戦略」の全貌を大公開!

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2023年 6月7日(水)

開催時間 13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

2023年 6月9日(金)

開催時間 13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

講 座

内 容

第1講座

13:00
~
13:30

高収益化を実現する「特注メーカー化戦略」の全貌

- セミナー内容抜粋① 金属加工業だからこそ、特注メーカー化戦略を行うべき理由
セミナー内容抜粋② 付加価値の高い製品に選択と集中をして、高収益化を実現する
セミナー内容抜粋③ 見積り工数を削減し、計画的な生産体制を構築する



株式会社船井総合研究所
第五経営支援本部 ものづくり支援室 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に専攻し学会発表で賞を取るなど成果を出す。自身の専門知識で日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に代表される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。特に機械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2講座

13:40
~
14:20

特注メーカー化のための5つのステップ

- セミナー内容抜粋① 特注メーカー化戦略のために必要な、自社のポジションと強みの見つけ方
セミナー内容抜粋② 特注メーカーになるために、押さえておくべきポイント
セミナー内容抜粋③ 特注メーカー化戦略で高収益化&生産性アップを実現した金属加工業の事例

株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 リーダー

奥内 拓海

第3講座

14:30
~
15:00

本日のまとめ: 金属加工業社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- セミナー内容抜粋① 特注メーカー化戦略による中長期的な高収益化&生産性アップを左右する分岐点
セミナー内容抜粋② 特注メーカー化戦略を実現するために必要なたった1つのポイント



株式会社船井総合研究所
第五経営支援本部 ものづくり支援室 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

大手機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。 部品加工業の新規顧客開拓や営業力強化による即時業績アップを得意としており、従業員数8名の部品加工会社から従業員数100名を超える部品加工会社まで、様々な規模の クライアントを全国に抱えている。これまで依頼を受けた部品加工業のクライアントす べてに、1部上場の大手企業からの新規取引につながる引合の獲得を実現。クライアント の特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、永続的な新規取引の獲得 の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。

お申し込み方法

Webからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

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/099271>



「今は忙しいけれど、もっと効率よく、もっと儲かる収益の柱を作りたい」とお考えの事業主の皆様へ

受託型金属加工業のための 持続的成長する経営戦略

オンライン開催

2023年 6月7日(水)

2023年 6月9日(金)

13:00~15:00

付加価値率10%!

高収益化& 生産性アップ を実現する 特注メーカー化戦略

どんなにすごい技術でも使われなければ意味がない
優れた技術を稼げる製品へ!

競合が少なく、今後も成長する市場で勝負する
自社のポジションと強みの見つけ方とは?

金属加工業が
製造すべき
10製品とは?

中面をチェック!

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

金属加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo. S099271

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からお申し込みいただけます。(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。)→ 099271

EVシフトに脱炭素、大きな変動が生まれるこれからの製造業…今後10年で儲かる・利益を生む製品が丸わかり!! 金属加工業が今後10年、自社製品として“造るべき・売れる製品”とは?

特注メーカー化戦略によって
実現できる未来とは?

大手が参入困難な
規格外の特注製品で
付加価値を向上

自社の強みを活かした
特注メーカー品で
価格競争を回避

特定加工品に
特化することで
現場の生産性UP

特定顧客依存から
脱却することで
経営リスクの低減

儲かる自社商品を見つけ、高収益化&生産性向上を実現するための**3つのポイント**

ポイント1 これからも儲かる製品がわかる!
成長市場で**必要不可欠な部品**を知る!

本セミナー内で儲かる製品を大公開!



工業用ロボット部品



真空ポンプ部品



医療用ベッド



工作機械用シャフト



充電スタンド



産業用ドローン部品

等々

拡大市場の製品にいち早く取り組み、
差別化&高付加価値製品で儲ける!

ポイント2 特注メーカー化による同業との差別化!
当て馬にされずに**指名発注**を増やす!

特注メーカー化が儲かる理由とは?

付加価値

特注部品

大手メーカーが参入困難な
ニッチな市場で勝負する!

規格部品

数量

- 大手が取り扱わない規格外の部品&成長市場における必需品に選択と集中をすることで、特注メーカーに!
- 自社だからこそその技術力を取り入れることで、差別化されたどこにもない製品になる!
- 相見積もりがない指名発注で、価格競争を回避、高い付加価値が提供可能に!
- 同形状の製品が多くなり、見積り作業や生産効率の向上にも!

ポイント3 新規引合0件/年から**30件/年**へ!
利益率10%向上を実現するビジネスモデル!

特注メーカー化を実現するためのステップを徹底解説!

- STEP 1** 自社のポジションと強みを見つける
- STEP 2** 専門サイトで特注メーカーのポジション取り
- STEP 3** 自社だけの顧客リストを構築&営業
- STEP 4** 特定製品で生産性の高い製造
- STEP 5** 次のニーズを獲得して新製品開発へ

本セミナーでは、特注メーカー化戦略で新規引合数を大幅増加させ、利益率向上を実現した成功事例を多数ご紹介いたします!

特注メーカー化戦略で**高収益化&生産性アップ**を実現した金属加工業の**成功事例多数!**

成功事例1

プレス加工業I社(従業員30名)
特注シムの製造で
初年度売上3000万!顧客数1.5倍!

利益率も生産性も高いシムの特注品に特化して、今まで年に1.2件だった引合が、1年で100件以上に増加、口座も30社以上開拓に成功。初年度売上も3000万円に到達。

成功事例2

金属加工業K社(従業員30名)
メーカー規格外の特注ネジ製作で
利益率2倍!顧客数3倍!

通販サイトや大手ネジメーカーが取り扱わない特注規格のネジやリベットへの特注メーカー化戦略で、大手メーカーからの元請けにも成功。売上は3年で1.5倍に、特注ネジによる高い付加価値率によって利益率も2倍に増加。

成功事例3

板金加工業G社(従業員50名)
数多くの引合から次のニーズを
見つけて新規売上1億円!

自社の強みである性能試験体制を活かした屋外制御盤の特注メーカー化戦略で、継続的な新規引合を獲得し、新規売上のみで年間1億円を達成。さらに数多くの新規引合のニーズを元に、デジタルサイネージの特注メーカー化にも成功。

成功事例4

板金加工業M社(従業員10名)
主要工作機械メーカーからの
新規受注で単年度売上1億円!

産業用機械・装置のカバーの特注化戦略で、国内工作機械メーカーの主要企業から多くの引き合いを獲得し、新規顧客のみで単年度売上が1億円を達成。

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。

金属加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo. S099271

開催要項

日時・会場	※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。	
	オンラインにてご参加	
	2023年 6月 7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:2023年 6月3日(土)	
	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	
	オンラインにてご参加	
	2023年 6月 9日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)
	お申込み期限:2023年 6月5日(月)	
	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、ご入金が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。●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。●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。	

お申込み方法	下記QRコードよりお申込みください。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。 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.099271を入力、検索ください。
--------	---

お問い合わせ	 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
	TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30） ●申込に関するお問い合わせ:星野 ●内容に関するお問い合わせ:奥内 ※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6月7日(水)オンライン受講 申込締切日 2023年6月3日(土)
	2023年6月9日(金)オンライン受講 申込締切日 2023年6月5日(月)