

なぜあの会社には不況下でも 営業マン ゼロでも新市場・成長産業の 最先端ニーズが集まり続けるのか？

中小電子機器・部品メーカー 経営セミナー

オンライン開催 2023年5月29日(月) 6月9日(金) 13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)

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

講座

セミナー内容

第1講座

中小の電子機器・部品メーカーこそ進めるべき、デジタルマーケティング

【セミナー内容抜粋①】混迷期の今がチャンス!車載・産機・次世代通信・医療他、成長市場から最新ニーズを掴む方法はコレだ!
【セミナー内容抜粋②】エレクトロニクス業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル!



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

中小電子機器・部品メーカーのための、技術ニーズ収集と成長市場開拓を強力に進める
"最新" ビジネスモデルを大公開

【セミナー内容抜粋①】リアル営業だけで市場ニーズ・顧客ニーズを集めるのは非効率!中小の電子機器・部品メーカーこそ進めるべき、エレクトロニクス業界の特性を生かした技術マーケティングの全貌
【セミナー内容抜粋②】人を増やさず利益を上げる、開発・設計部門を攻略する最新ビジネスモデルを3ヵ月で立ち上げる5つのステップ
開発・設計部門を攻略し、ニーズ収集&成長市場に参入する方法とは?



株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室

黒木 賢雄

製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング(コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAによる新規・既存顧客の活性化etc.)に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。

第3講座

中小電子機器・部品メーカーの社長にいますぐ取り組んで欲しいこと

【セミナー内容抜粋①】インフレ/大不況/国内市場縮小の中、中小電子機器・部品メーカーがこれからの業績を伸ばす絶対条件とは?
【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

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/099565> 【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)

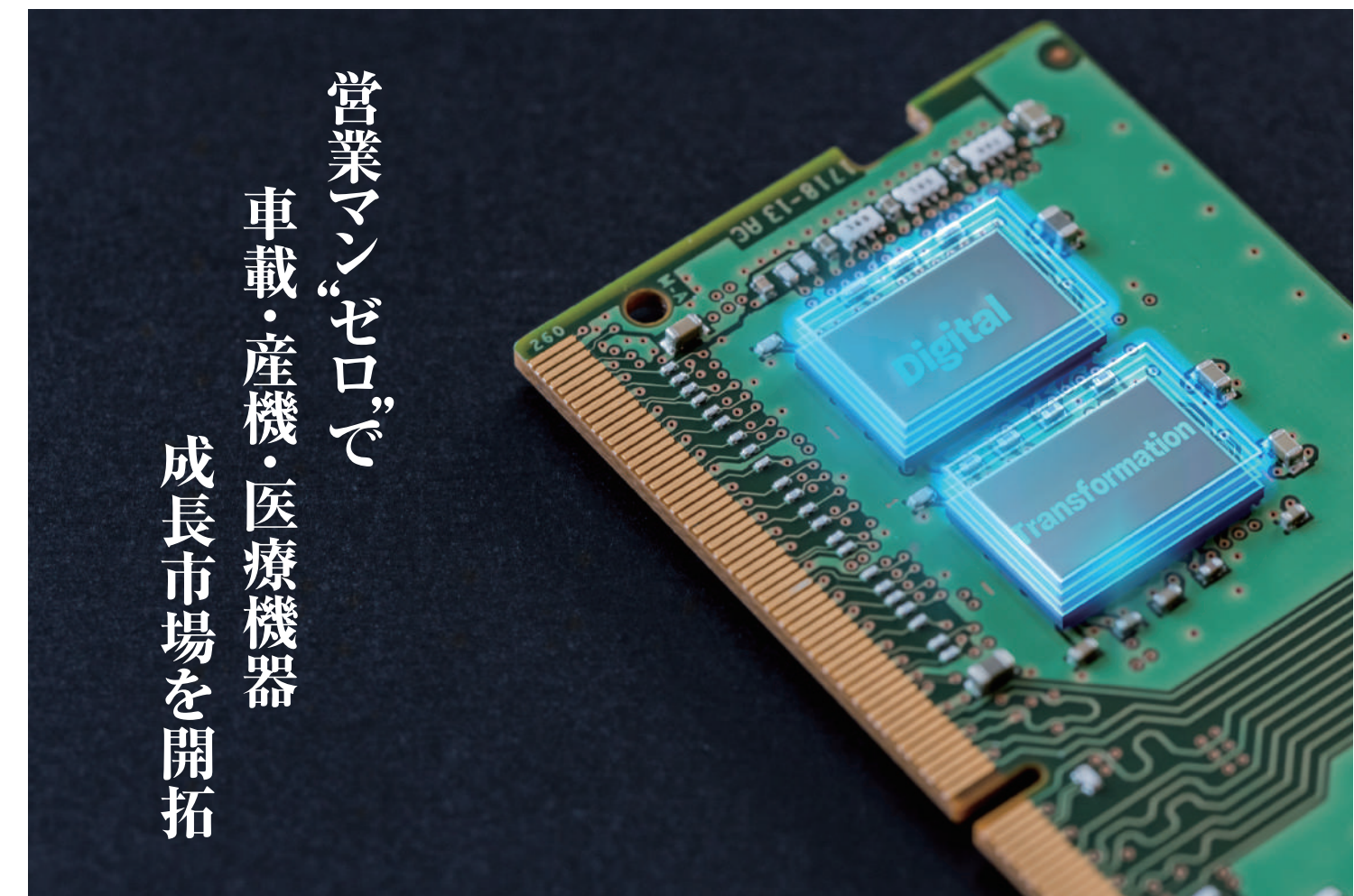


中小電子機器・部品メーカー

WEB配信

社長の仕事セミナー

2023年5月29日(月)・6月9日(金)



営業マン“ゼロ”で
車載・産機・医療機器
成長市場を開拓

特集

デジタルで市場ニーズを収集・分析し
技術・商品開発に活かす方法

なぜあの会社は、営業マン“ゼロ”でも
成長産業を開拓し続けられるのか？

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

中小電子機器・部品メーカー 経営セミナー

お問い合わせNo.S099565

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。 099565

中小の電子機器・部品メーカーに緊急提言！

市場ニーズの収集で次の事業の柱を創るビジネスモデル

不況下でも営業マンゼロでも
成長産業の最先端ニーズを収集

こんな悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます！

悩み1

車載・産機・医療など
成長市場のニーズを掴んで
市場に参入したい



悩み2

人材確保が難しい中、
何とかいまの人員で
売上高・利益率を上げたい



悩み3

将来を見据えた
自社の成長
シナリオを描きたい



悩み4

この時代の流れを、
自社が大きく成長する
チャンスにつなげたい



ニーズを掴んで
成長市場に参入！

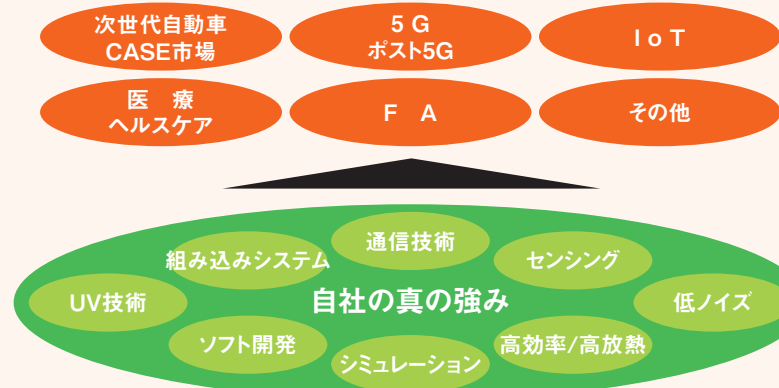
開発・設計部門攻略ビジネスモデルで実現できる3つのこと

実現
できること

1

自社の強みを活かせば、市場からの
ニーズを獲得でき成長産業に参入できる！

成長市場

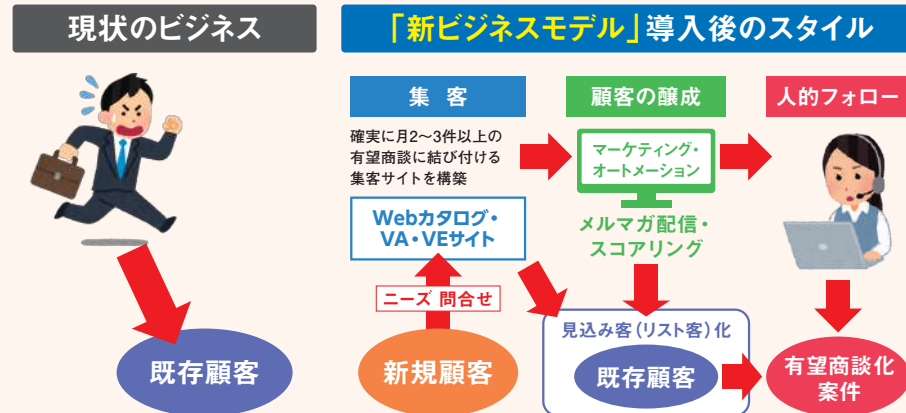


自社の真の強みを明確にし、それを訴求することによって成長市場の優良企業からの新規ニーズと引き合いを営業活動なしで獲得できるようになります。

実現
できること

2

デジタルの活用により、ニーズ収集も自動化！
さらに「営業マンゼロ」で市場開拓も進む！



市場ニーズ・顧客ニーズの収集は、リアルだけでは限界があります。この開発・設計部門攻略ビジネスモデルを導入すれば、デジタルでも広くニーズ収集が可能となり、商品開発の方向性のヒントが得られると同時に営業活動の効率化にも繋がります。

実現
できること

3

開発・設計部門からの問い合わせで
価格競争を回避し、利益率が向上できる！



人的営業では新規開拓が困難な、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得できます。さらに開発・設計段階からのスペックインが可能となり、価格競争の回避・利益率向上が実現できます。

中小電子機器・部品メーカーをはじめ、エレクトロニクス業界での成功事例多数！

成功事例 ① 電子部品メーカー（従業員90名）

立ち上げ1か月で成長産業からの新ニーズをキャッチ、参入に成功

リアル営業だけではニーズの細分化と市場拡大スピードに対応できなかったが、このビジネスモデルの取り組みによりこれまでアプローチできなかった市場にアクセスが可能となり、先端の開発案件の入手に成功。

成功事例 ④ プリント基板設計業（従業員10名）

取り組み後たったの3か月で、35件/月の引き合い、新規顧客・市場を開拓！

これまで問い合わせが月に1件しかなく既存顧客のみでギリギリだったが、デジタルマーケティングへの取り組み後は問い合わせが一気に35件/月に増加。その中から有望見込み顧客への営業を行い新規顧客開拓に成功、顧客基盤の安定化に繋がった。

成功事例 ② プリント基板・設実装業（従業員50名）

営業マン「ゼロ」・非対面営業でも5社/月の新規開拓！受注単価130%！

コロナ禍を機に営業形態をリアル営業からインサイドセールスのみに完全移行。月50件の引合の中から効率的なフォローを行い営業効率2倍以上を実現した上、新規受注単価130%を実現。

成功事例 ⑤ 電子部品・プリント基板製造業（従業員50名）

全くできなかった新規開拓が、毎年30件超の優良顧客開拓に成功！

従来は人的営業のみで新規開拓は全くできず、社員からも「ウチの業界でWebは無理」と反対される中、社長自身がデジタルマーケティング推進を断行。その結果、従来アプローチできなかった開発・回路設計キーマンに訴求ができるようになり、大きな成果に繋がった。

成功事例 ③ 電子機器メーカー（従業員5名）

強みの明確化で、新たな事業の柱となる新アプリケーション市場を開拓
主力商品の市場飽和による売上低下を回避するため、自社のコア技術を元にした技術マーケティングに着手。

成功事例 ⑥ プリント基板実装業（従業員60名）

取り組み5年で営業利益率2%から10%越えを達成！

特定顧客依存・人的営業依存の御用聞きスタイルで利益率の低下に苦しんでいたが、一念発起してデジタルマーケティングに取り組み、優良リピート顧客の複数獲得に成功。儲からない仕事・客先を減らすことにより収益性を大幅向上。

➡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。

中小電子機器・部品メーカー 経営セミナー

お問合せNo. S099565

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。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2023年 **5月29日(月)** 開始 13:00▶終了 15:00 ログイン開始 12:30より

【お申込み期限】
5月25日(木)

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】
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。●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.099565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) ●申込みに関する問合わせ：星野 ●内容に関する問合わせ：高野

※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 **5月29日(月)** 【オンライン受講】
13:00~15:00

申込締切日：5月25日(木)

2023年 **6月 9日(金)** 【オンライン受講】
13:00~15:00

申込締切日：6月5日(月)