

切削加工業「事業主」向けセミナー

電気代・材料費・賃金が増える中でも利益を出し続けるための経営戦略

営業利益率10%超を実現する
切削加工業の取り組み内容を大公開!

切削加工業 経営セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2023年6月21日(水) 開催時間 13:00~15:00
ログイン開始 12:30~
2023年6月29日(木) 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

高収益を実現している切削加工業が取り組んでいることは?

セミナー内容抜粋① 現在の切削加工業の市況と今後の展望
セミナー内容抜粋② 営業利益率10%超を実現している切削加工業が取り組んでいる内容はこれだ!



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

切削加工業のための、営業利益率10%超を実現する方法と成功事例を大公開!

セミナー内容抜粋① 営業利益率10%超を実現するための5つのステップを徹底解説!
セミナー内容抜粋② 営業利益率25%!川上部門である設計者・開発者から引合を獲得し、価格競争を回避したA社の事例
セミナー内容抜粋③ 自社が得意な製品に特化し、競争力を高めたことで、2%だった営業利益率が10%に向上したJ社の事例
セミナー内容抜粋④ 新規開拓を自動でできる仕組みを構築し、営業利益率が5倍以上に向上したK社の事例



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、船井総合研究所に入社し、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: 切削加工業 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 ピンチをチャンスに!不況期こそが社内改革の最大のチャンス!
セミナー内容抜粋② 縮小する国内市場、激変する世の中でも業績を上げる秘訣とは?

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/100430>



今ある設備と技術は変えずに利益を増やす方程式

切削加工業

オンライン開催

経営セミナー

2023年6月21日(水)

2023年6月29日(木)

インフレ

採用難

不況

でも

営業利益率10%超を実現するための法則

人時生産性

マーケティングオートメーション
成長市場参入

自動化

SFA

多能工化

QCD

差別化

工法転換

VA/VE

新規開拓

3C分析

顧客代行

スペック訴求

デジタルマーケティング

価格交渉

ソリューションサイト

工程集約

ストーリー営業

営業DX

切削加工業は、取引先で業績が99%決まる!
営業利益率の向上には、優良企業との取引が必要不可欠!

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

切削加工業 経営セミナー

お問い合わせNo. S100430

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。→ 100430

全国100社超へのコンサルティングで判明した、電気代・材料費・賃金が増える中でも 切削加工業が利益を出し続けるための戦略はこれだ！

このような悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます！▶▶▶

悩み1

電気代や材料費
が上がり、利益
が圧迫している



悩み2

特定顧客に依存
しており、価格
交渉が難しい



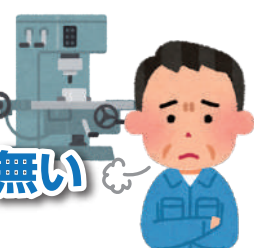
悩み3

忙しい割に
儲かっていない



悩み4

自社には
特別な技術が無い



切削加工業が**営業利益率10%超**を実現するための**3つのポイント**

ポイント1 全てをKPIとして**数値化する**

切削加工業が最も重視すべき指標は人時生産性！

人時生産性＝粗利額÷総労働時間

御社の**人時生産性**は“いくら”ですか？

切削加工業における人時生産性のガイドライン

- 3000～4000円未満 赤字あるいはカツカツ
- 4000～5000円 営業利益率3～5%
- 6000～7000円以上 営業利益率**10%!**

特に受注生産・多品種少量型の切削加工業の場合、押さえるべき数字(=KPI)を押さえないと利益を出すことがおぼつきません。本セミナーでは切削加工業の社長が押さえるべき数字のポイントをお伝えします。

ポイント2 今ある設備と技術を活かしてEV・自動化等、**成長市場**へ**参入**する

成長市場

EV FA・自動化 半導体

自社

切削加工業の業績は、取引先で決まります。伸びているお客様と付き合い、業績は伸びますが、そうでなければ、業績は伸びにくいのです。だからこそ、成長市場のお客様を開拓する必要があります。

ポイント3 営業マンを増やさずとも成長できる、**営業のデジタル化**を推進する

現状の営業スタイル

「営業のデジタル化」後のスタイル

集客 顧客の醸成 人的フォロー

確実に月2～3件以上の有望商談に結びつける集客サイトを構築

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

VA・VEソリューションサイト

見込み客(リスト客)化

既存顧客 新規顧客

既存顧客 有望商談化案件

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で、営業効率上がり、新たな営業マンを採用することなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合獲得・受注が可能になります。

切削加工業で営業利益率を伸ばした**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 切削加工業A社(従業員40名)

営業利益率15%超!稼働状況の数値化と価格競争を回避する営業体制を構築!

図面に対するコストダウン提案を加工の観点から設計者・開発者に対して行い、価格競争を回避することに成功。同時に、設備の稼働率の数値化・改善を行うことで、人時生産性が6,000円以上となり、営業利益率15%超を実現している。

成功事例2 マシニング加工業J社(従業員30名)

得意な製品に特化することで、2%だった営業利益率が10%に向上!

従来、特定顧客1社に依存しており、多種多様なサイズ、形状、精度の部品を製作し、忙しくて儲からない体制だった。昨今は自社が得意な長尺プレート部品に特化し、新規開拓を行うことで、現場の生産性を向上させ、営業利益率10%を実現している。

成功事例3 切削・研削加工業K社(従業員30名)

新規開拓を自動でできる仕組みを構築し、営業利益率が5倍以上に向上!

リーマンショックを機に、新規開拓の必要性を強く実感し、デジタルマーケティングを導入。自動で問い合わせがくる仕組みを構築し、そこで得た市場のニーズを自社の技術に反映させる活動を続けることで、営業利益率を5倍以上上げることになった。

成功事例4 切削加工業P社(従業員100名)

営業利益率17%を実現!デジタルマーケティングで、大手優良企業を次々と開拓!

従来、同業他社との競争で価格競争に陥りやすく、新規開拓も飛び込み営業ではなかなか受注に結びつかなかった。そこで自社の強みを明確にし、デジタルマーケティングをフル活用することで複数の大手優良顧客の開拓に成功。営業利益率17%を実現している。

成功事例5 機械加工業O社(従業員200名)

取組み6年で売上3倍を実現。営業利益率10%超を達成!

創業当初より新規開拓には積極的ではあったが、人的営業だと限界があることを日頃から感じていたため、デジタルマーケティングを導入。取り組み6年で、利益が出やすい加工の引合を集中的に獲得することで、売上3倍、営業利益率10%超を実現した。

成功事例6 機械加工業H社(従業員20名)

営業利益率が3%から15%に5倍以上に向上!

従来は職人主体の汎用機が中心で、利益を出しづらい体制だった。そこでNC化、複合化を推進し、それに合った仕事をデジタルマーケティングで獲得することで、営業利益率を3%から15%にアップさせた。

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。

切削加工業 経営セミナー

お問い合わせNo. S100430

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 21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17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 29日(木)

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25日(日)

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く場合がございます。●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.100430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: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6月21日(水)オンライン受講

申込締切日 2023年6月17日(土)

2023年6月29日(木)オンライン受講

申込締切日 2023年6月25日(日)