

ねじ・ばね加工業 特注メーカー化戦略セミナー

講座内容&スケジュール

セミナー日程

開催時間

オンライン	2023年8月3日(木)	13:00~15:30(ログイン開始12:30~)
	2023年8月25日(金)	13:00~15:30(ログイン開始12:30~)

セミナー内容

第1講座



新規案件数・ロット数が減少する中、業績を伸ばす"ねじ・ばね加工業"は、何に取り組んできたのか？

- 現在の"ねじ・ばね加工業"の市況と今後の展望
- 業績を伸ばしている"ねじ・ばね加工業"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

第2講座



"ねじ・ばね加工業"が人を増やさずに売上と利益を伸ばし続ける方法と成功事例を大公開！

- 2年で営業利益率10%アップ！
- 売上高1.5倍！成長市場から仕事を受注する我が社の取り組み！

株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一氏



- "ねじ・ばね加工業"の営業DX成功事例を大公開！
- 人を増やさずに売上と利益を伸ばし続けるための5つのステップを徹底解説！

株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 黒木 賢雄

第3講座



"ねじ・ばね加工業"の社長に今すぐ取り組んでほしいこと

- 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！
- 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 マネージング・ディレクター 片山 和也

ねじ・ばね加工業向け 今伸びる 成長市場から 受注を獲得する方法

**船井総合研究所が
緊急提言！
社長限定セミナー**



ねじ・ばね業界での成功事例多数！

特別ゲスト講師

株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一氏

本セミナーのポイント

- ✓ 他社との差別化を図り、売上・利益UPを実現する方法
- ✓ 増収・増益を実現している"ねじ・ばね加工業"の成功事例
- ✓ ネジ・ボルト加工業が特定顧客依存を脱却し、常に安定した利益を出す方法
- ✓ ばね加工業が価格競争を回避し、利益を大きく増やす方法
- ✓ 特別な技術力が無くても、今ある設備を用いて優良顧客を開拓し、利益を上げる方法



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101936>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNoとセミナータイトル」をお伝えください。



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

ねじ・ばね加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo.S101936

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。

当社ホームページ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。

101936

低投資で実現

今いる人材で対応可能

わずか90日で導入

ねじ・ばね加工業

本業とのシナジー効果

これからの時流に適応

価格競争の回避

今伸びる成長市場から受注を獲得する方法

これから確実の伸びる5つのターゲット市場

ターゲット1 EV関連マーケット



EV関連の中でも、特に蓄電池(バッテリー)関係の製造装置の需要が非常に旺盛です。またEVシフトを受けてティア1各社の内製用設備部品のニーズが高まっています。

ターゲット2 半導体・電子部品マーケット



今、PC向け・スマホ向けの半導体は停滞していますが、車載向け・産業向けの半導体は活況です。また好調な電子部品メーカーの社内設備向け機械部品も狙い目といえます。

ターゲット3 医療マーケット



医療マーケットは景気変動を受けにくい業界で、リーマンショックの際もほとんど落ち込みがありませんでした。中でも中食分野は成長市場です。

ターゲット4 自動化・省人化マーケット



今や日本の様な先進国はもちろん、新興国においても人手不足・人件費高騰が課題となっており、省人化設備ニーズは世界的に高まっています。各種ロボット・各種産業機械が代表的です。

ターゲット5 インフラ・建設マーケット



脱炭素(カーボンニュートラル)が推進される中で、建設・インフラにおいても、あらゆる分野で新しい工法・ニーズが生まれています。燃料の転換も大きな需要が生まれています。

5つのターゲット市場の攻略、または強化のポイント、既存顧客への深耕から新規顧客の開拓の方法まで本セミナーで具体的に、かつわかりやすくお伝えいたします。

このような方にお奨めのセミナーです

- このような方に 他社との差別化ができず売上・利益が逼迫しているため、早期に対策したい
- このような方に EV関連・半導体・電子部品、自動化、医療、インフラ分野など、今後明らかに成長する市場から仕事を取りたい
- このような方に 新規案件数・ロット数が減少しているため、今後成長が見込まれる市場へ参入したい
- このような方に 売上・利益を伸ばし続けている”ねじ・ばね加工業”が何をしているのか知りたい
- このような方に 人を新たに増やさずに、売上と利益を増やす方法を知りたい



「特注メーカー化戦略」とは何か?

いわゆる「標準品」を販売するのではなく、顧客のオーダーに合わせた「特注品」を専門に対応する“メーカー的な見せ方”を行う戦略。開発・設計段階でのスペック・インが前提であり、設計者・開発者からの「相談にのる」スタイルの営業であるため価格競争に陥りにくい中小製造業に有効な戦略です。



ねじ・ばね加工業など各種部品加工業での業績アップ事例!

- 導入後6年間で売上3倍(年商4億円→年商13億円)を実現 東海エリア K社 (従業員110名)
- 製造業DXを導入した結果、利益率がなんと10ポイント以上向上。 関東エリア P社 (従業員120名)
- 導入後50社の新規開拓に成功! 受注単価130%を実現 東海エリア A社 (従業員30名)
- 従業員数そのまま売上1.5倍を実現、コロナ禍4~6月も前年対比プラスを維持 関西エリア F社 (従業員20名)
- 導入後、利益率が5~10ポイント向上。また売上も2割アップに成功。スペックインの案件が10倍以上に増えた。 近畿エリア 機械工具商社A (従業員15名)

特別ゲスト講師! ねじ加工業成功モデル企業!!



株式会社カネコ 代表取締役 金子 雅一 氏

インフレ時代に利益率アップを実現する当社の取り組み
人を増やさず顧客数3倍! 自社の強みを訴求して利益の取れる仕事を集める経営戦略!

株式会社カネコ(従業員30名)が営業DX導入で実現できたこと!

- ①利益率アップの実現
- ②半導体、医療、CASE、FA関連等成長産業からの新規受注獲得
- ③導入前は新規引合いほぼ0件/月が、現在では30件/月超
- ④月次数百万円クラスのリピート受注の獲得
- ⑤導入前と比較して顧客数は3倍以上に



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。

ねじ・ばね加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo. S101936

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。ご都合の良い日程をお選びください。

お申込み期限：7月30日(日)

2023年8月 3日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 ログイン開始 12:30より

お申込み期限：8月21日(月)

2023年8月25日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 ログイン開始 12:30より

日時・会場

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

一般価格 税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

受講料

●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きます場合がございます。●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.101936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。

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

お問い合わせ

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) ●申込みに関する問い合わせ：星野 ●内容に関する問い合わせ：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8月 3日(木)【オンライン受講】

お申込み期限：7月30日(日)

2023年8月25日(金)【オンライン受講】

お申込み期限：8月21日(月)