

設備を増やさず、協力会社を活用して、 売上1億円を獲得する“部品調達代行ビジネス”とは？

金属加工業「部品調達代行」ビジネスモデル構築・強化セミナー

講座内容&スケジュール	オンライン	2023年 8月24日 木	(ログイン開始 12:30) 13:00~15:00	オンライン	2023年 9月5日 火	(ログイン開始 12:30) 13:00~15:00
		お申込み締切日:8月20日(日)		お申込み締切日:9月1日(月)		
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 <small>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みに適用となります。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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。</small>					

講座	セミナー内容 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
第1講座 13:00 ▼ 13:25	なぜあの会社は、設備を増やさずに「外注」を活用して、年間1億円を実現できたのか？ ・現在の製造業の市況と今後の展望 ・業績を伸ばしている金属加工業の共通点とは？～大手企業の人手不足に着目せよ～ ・設備投資をせずに、今あるリソースを活用する「部品調達代行ビジネスモデル」とは？ <small>株式会社 船井総合研究所 ものづくりグループ リーダー 神谷 要平</small>
第2講座 13:30 ▼ 14:35	「外注」を活用して業績を伸ばす、最新のビジネスモデルを徹底解説! ・金属加工業が「外注」を活用して、年間売上1億円を実現するビジネスモデルを徹底解説! ・ただの外注加工だけでは儲からない! 自社の強みを活かした部品調達代行ビジネスモデルを構築する方法とは？ ・新規顧客を強力に開拓し、過去・既存顧客からも追加案件を獲得する “最新”のデジタル営業戦略の5つのステップとは？ ・全国の金属加工業で、外注活用により業績を伸ばしている成功事例を大公開! <small>株式会社 船井総合研究所 ものづくりグループ リーダー 神谷 要平</small>
第3講座 14:40 ▼ 15:00	大不況を乗り越えるために、金属加工業の皆様に、すぐに取り組んでいただきたいこと ・これから日本国内で金属加工業が勝ち残っていくためのポイント ・経営者にこれから実施いただきたいこと <small>株式会社 船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくりグループ マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔</small>

【講師紹介】

株式会社 船井総合研究所
ものづくりグループ 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。「仕事を通して、人と企業を幸せにする」がモットー。

株式会社 船井総合研究所
ものづくりグループ リーダー **神谷 要平**



立命館大学生命科学部、大阪大学大学院生命機能研究科卒業。細胞生物学という専門分野において、コンピューターシミュレーションの適用を行うなど理系の先端分野に関与してきた。船井総合研究所入社後は、新規開拓のためのWebサイト(ソリューションサイト)構築、ZOHOを駆使したMA(マーケティングオートメーション)・SFA(営業支援システム)・CRM(顧客関係管理)の導入から定着・改善を行い、新規案件創出・営業効率化支援を得意とし、受託型製造業・生産財商社(機械工具商社・機械商社)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。

本業をさらなる
成長ステージへ

こんな方法があったのか!
目からウロコ間違いなし!

“外注加工は儲からない”なんて、真っ赤なウソ!

金属加工業 経営改革セミナー

切削・旋盤 板金・製缶 プレス・治工具 鋳物・ダイカスト

既存設備から1台も投資せず
年間売上1億円を実現する方法

実際に成功している企業の事例を紹介

- ✓ 3年間で年間500万円から売上1億円を実現!(愛知県 I社)
- ✓ 年商5.5億円(国内)の2億円を部品加工事業で実現!(広島県 H社)
- ✓ 5年で売上が1.5倍、経常利益3.7倍を実現!(広島県 F社)

WEB開催 2023年 **8月24日** 木 13:00~15:00 | 2023年 **9月5日** 火 13:00~15:00

お申し込みは
コチラから!



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/102737>

[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
Funai Soken

金属加工業「部品調達代行」ビジネスモデル構築・強化セミナー お問い合わせNo. S102737

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 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。

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。102737

設備を増やさず、協力会社で年間1億円の売上を作る「部品調達代行」のノウハウを全て公開!

このような悩みも ▶▶▶
部品調達代行ビジネス
 で解決できます!

現在の本業では、これ以上の成長が見込めない・・・

不況になると、注文量も激減・・・



設備を増やさず、今あるリソースを活用して、業績を伸ばしたい

協力会社の活用で、加工領域を広げる!



現在の設備・技術を活かしながら、もっと成長できる分野に参入したい

自社設備だけでは接点がつくれなかった優良企業から案件獲得!



特定顧客に依存しており、新規開拓を進めたいが、自社の設備だけでは難しい

部品調達代行なら新規開拓は容易!



金属加工業が「部品調達代行ビジネス」を推進すべき3つの理由

理由1 人手不足により、大手製造業の部品調達を丸投げしたいというニーズが高まっている

現在、大手企業の製造業は「働き方改革」に加えて深刻な人手不足により、部品ごとの相見積・発注・納期管理を行う余力がなくなっており、調達業務を外注にまかせること任せたいニーズが増加しています。そのニーズをうまく取り組むことで売上アップが可能です。

どこか一括で加工してくれるところないかな・・・

加工先を取りまとめるのが結構手間がかかる・・・

複数図面を加工先ごとに振り分けるのが大変だ・・・

理由2 加工を熟知した金属加工業こそ自社の強み・技術・リソースを活かし設備を増やさずに進められる

ただ協力会社を活用するだけでは、優良企業からの引合は見込めません。自社の強み・設備・技術を活用した「部品調達代行ビジネス」を進めることで、他社との差別化を図り、売上・利益を拡大することが可能です。

お、ここは精密加工も得意そうだし5軸とか他のものも頼んでみようかな!

依頼

取り扱い加工品	
精密マシニング	
5軸・複合加工	← 協力会社
汎用施盤加工	
NC施盤加工	
ターニング加工	← 協力会社

理由3 「営業DX」の導入で人を増やさずとも新規優良顧客からの引合を発生させ超高効率な営業が実現できる

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。

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: 確実な月2~3件以上の有望商談に結びつける集客サイトを構築

顧客の醸成: 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

人的フォロー: 人的フォロー

既存顧客 → 新規顧客 → 見込み客(リスト客)化 → 既存顧客 → 有望商談化案件

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。

「部品調達代行ビジネス」で業績を伸ばした金属加工業の成功事例多数!

成功事例1 検査ゲージメーカーI社(愛知県 従業員:36名)

自社の強みを活かした海外調達付加で、年間で年間500万円から売上1億円を実現!

研削加工・検査ゲージの設計・製作を手掛ける同社は、培ってきたサプライチェーンを活用し、2020年度より「部品調達代行ビジネス」の参入を決定。国内問わず、海外の協力会社も活用し、3年間で売上1億円を実現した。

成功事例2 金型製造業H社(広島県 従業員:62名)

年商5.5億円(国内)のうち、2億円を部品調達代行で実現!

金型の設計・製造を手掛ける同社は、ゴム金型だけでは自社の事業が成長しないと判断し、自社の強みを活かすことが出来る「部品加調達代行ビジネス」の参入を決定。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。

成功事例3 部品加工商社F社(広島県 従業員:120名)

外注活用による新規顧客獲得で、5年間で売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現!

リーマンショックを機に「部品調達代行ビジネス」への参入・強化を決定。既存顧客への提案力アップとデジタル・マーケティングによる新規顧客開拓で、取り組み後数年で売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現した。

お申込みはコチラから!