

# 建築板金・製缶加工会社がいま取るべき一手とは？

請負仕事の次の利益の柱をつくる。建築板金・製缶会社がいま取り組むべき新事業。  
成功企業だけが知っている「新たな商圏、成長マーケットに参入する方法」

- 1 “価格と納期と品質”の競争から抜け出す**  
価格と品質、納期が良いだけではもう利益は増えません。相見積を前提とした競争を根本的に避ける施策が必要です。
- 2 工数ではなく付加価値による値付けが可能に**  
工数ベースの見積ではなく、取引先・施主が納得してお金を払ってくれる付加価値を自社製品によって実現できます。
- 3 商圏が広がり、客先が変わる**  
「車で行けるところが商圏」と自分達で限界を定める必要が無くなり、新たな層の取引債が増えます。
- 4 新卒も中途採用も、人が集まる**  
自社商品が増えることで従業員の方も安心し、若い人たちも魅力を感じて人が集まります。
- 5 未来が見える**  
人口減少するエリアであっても商圏を広げ、新しいマーケットに挑戦することにより成長、将来展望を描くことが可能になります。

どんな板金加工・製缶会社でも成功できるという事実を実績と共に伝えします。

既存商流を刺激せず、元請け化を図り、単価を上げ、  
より利益率の高い仕事に集中することが可能になります

詳しくは中面をご覧ください

## 講座内容

### 第1講座 建築板金会社を取り巻く状況と取るべき対策

- 2023年 全国の市況と今後の見通し
  - 市場縮小が続く業界での打ち手は商品付加と商圏拡大！
  - 成功事例続出！新たなマーケット、商圏から新規引合を着実に得るための要点
  - 「まさかこんな企業から相談が!?」新規市場ニーズ開拓ができると社内はこんなに変わる
- 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 リーダー 山崎 悠



### 第2講座 90日間で結果を出す！同じ設備、技術で利益3倍を実現する方法

- 成功事例1：「内外装 SUS パネル」に「商品」を変え、営業利益率 20%超を実現
  - 成功事例2：「小規模店舗向けスイングドアメーカー」になって、2年で新規引合 100 件獲得
  - 成功事例3：「工場用パーテーションメーカー」になって、全国から2年で見積総額 10 億円獲得
  - その他 成功事例多数
- 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 リーダー 山崎 悠



### 第3講座 建築板金会社 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと

- 「人を増やさず利益を増やす」「人新規市場ニーズ開拓が経営者の仕事」
  - 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！
- 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 高野 雄輔



## 開催概要

2023年 **8月25日金** 【申込締切】8月21日(月) ・ **9月1日金** 【申込締切】8月28日(月) **13:00~15:00**(ログイン開始12:30~)  
受講料 **一般価格** 10,000円(税込11,000円)/1名様 **会員価格** 8,000円(税込8,800円)/1名様

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(ID: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。  
※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。

## 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/102739>

【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。



資材高騰・景気後退 のいま、利益アップにすぐ取り組みたい板金・製缶加工 事業主の皆様へ

# “地元商圏を超えて” **もっと** 売上拡大できる 建築板金・製缶 **会社の** 新規マーケット開拓セミナー **ための**

開催日程

2023年 **8月25日金** ・ **9月1日金** **13:00~15:00**(ログイン開始12:30~)

※全日程、同内容での開催です。  
ご都合の良い日程をお選びください。



## こんな課題をお持ちの事業主の方はご参加ください

- メイン顧客の受注が振るわないと、  
**自社の売上も毎年大きく左右される**
- 相見積、価格競争が常であり、利益確保が難しい
- 人口が減っているエリアなので**将来の売上確保が心配**
- 商圏内は地縁や競合も多く、**新規開拓が思うように進まない**
- 採用、定着が進まず、**新しい人を採用してもすぐ辞めてしまう**

建築板金・製缶加工会社向け経営セミナー

お問い合わせNo. S102739

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

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。

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



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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 **102739**

# 建築板金・製缶加工会社の事業主の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

人工・工数商売なので、  
**競合他社と  
差別化が難しい**

景況、客先の受注状況に  
売上が左右されすぎ、  
この先が不安

自分達の  
腕は良いはずなのに、  
なかなか儲からない…

もっと安定した経営  
を行いたい、  
打ち手がわからない…

若い社員を採用できた！  
と思っても、  
すぐに辞めていってしまう…

下請け仕事から脱却したいが、  
客先への義理もあるし、  
何から始めたらいいかも分からない

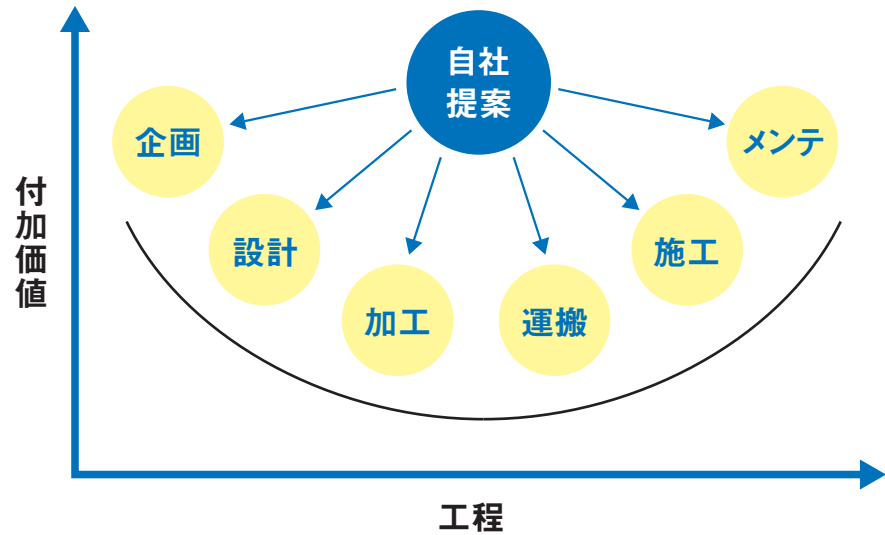


## こんなお悩みは“商品を絞り”、“商圈を広げる”ことで解決できます。

少人数でも 営業ナシでも 設備力がなくても 未取引業界でも **どんな板金・製缶加工会社でも成功できる 3つの理由**

**理由1** **実は** 価格競争を回避して、リピートが発生し続ける仕組みがカンタンに作れる

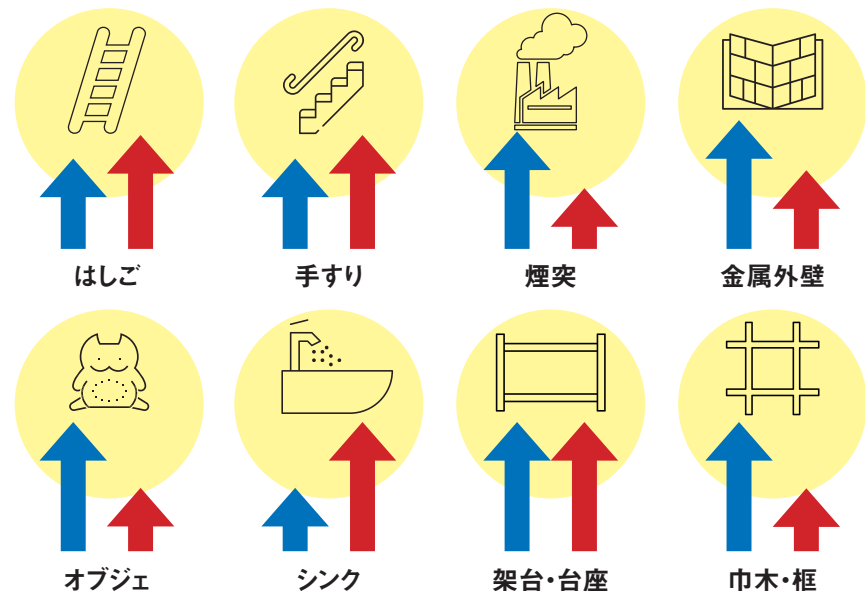
上流工程へ提供できる付加価値を見える化し、  
単純競争を避ける



単純な価格競争に陥らないためには、物件の仕様決定や設計段階から自社が加工におけるパートナーとして関わるのが重要です。また同業他社とは異なる「見られ方」「伝え方」をすることが必要です。

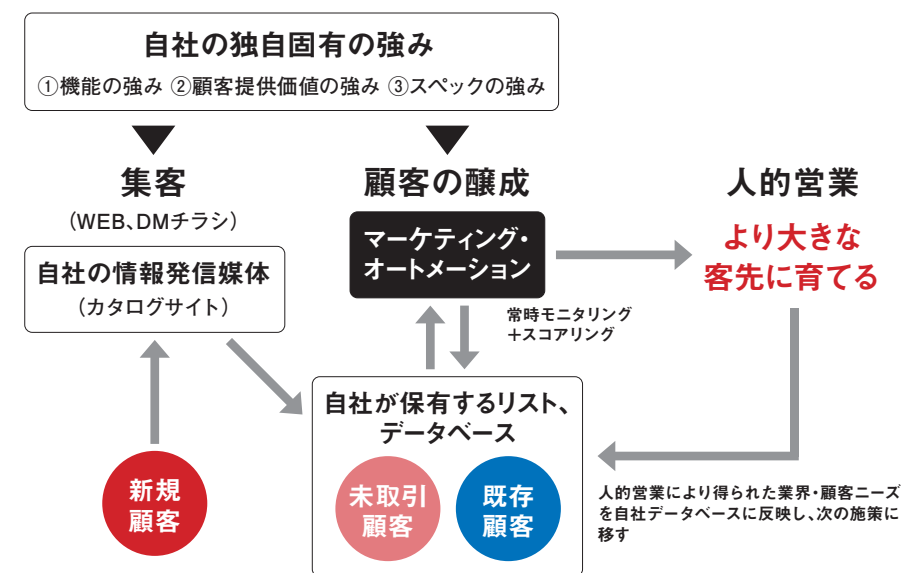
**理由2** **実は** 追加投資なし、既存設備・既存技術で始めることができる

自社が得意で、ツイている商品に注目する



既存の技術・設備でよいのでまず始めていくことがポイントです。重要なことは自社が得意（強みがある）で、利益を取れる商品を見極めることです。

**理由3** **実は** 営業人員を増やさなくても案件を増やす方法がある



建築板金加工会社にとって最も費用が掛かるのは人件費です。ましてや営業力の高い人材など、なかなか採用できるものではありません。今回のセミナーでは「Webカタログ」や「MA（マーケティングオートメーション）」といったDXツールを活用して、営業社員をすぐに増やすことなく、案件を毎月従十件増やす手法について解説します。

ポジショニングで競争を回避する

“今すぐ作れる商品”から一歩前に進める

“超”効率的な集客で、案件を増やす

## 100社を超える板金・製缶加工会社のサポートを行ってきた船井総合研究所が自信をもっておすすめします

KEY WORDS

低投資で実現 資材高騰 対策 今いる人材で実現可能 価格競争の回避 工数商売からの脱却 熟練職人以外も早期戦力化 採用にも効く

自社で実行していくため、成功するためにはどのようなステップで進めればよいか、続きはセミナーで！