

熱間・冷間鍛造業は特注メーカー化で儲ける!

EV・自動化等の成長市場から新規案件が集まり続ける「特注メーカー化戦略」の全貌を大公開!

講座内容&スケジュール

オンライン開催
2023年9月6日水 [申込締切] 9月2日(土) ・ 9月14日金 [申込締切] 9月10日(日) ※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。
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(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。

講座	内容
第1講座 13:00~13:30	脱価格競争で高収益化するために、熱間・冷間鍛造業が取るべき戦略 セミナー内容抜粋① 2023年 全国の市況と今後の見通し セミナー内容抜粋② なぜ、熱間・冷間鍛造業は付加価値の高い製品に、選択と集中するべきなのか  山崎 悠 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 リーダー 兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。現在は法人向け(Bto事業の中でも生産財メーカー、材料メーカー、住設・建築資材メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。手掛けた業種や商品は船井総研の中でも随一で広く、ニッチな商材や業態への対応力も高い。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントの規模や技術に即した業績アップ手法は高い評価を得ている。
第2講座 13:40~14:20	熱間・冷間鍛造業のための、特注メーカー化に向けたステップと成功事例を大公開! セミナー内容抜粋① 特注メーカー化戦略のために必要な自社のポジションと強みの見つけ方 セミナー内容抜粋② 特注メーカーになりために、押さえておくべきポイント セミナー内容抜粋③ 特注メーカー化戦略で高収益化を実現した熱間・冷間鍛造業の事例  太田 智也 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 大学時代より経営学を専攻し、中小製造業の経営に強い関心を持っており、中小ものづくり企業のご支援をしたいとの思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業のコンサルティング部隊に配属され、受託型製造業を中心に新規顧客開拓のための仕組みづくりを通して、成果を出している。最も得意とするのは、ZOHOを活用したマーケティングオートメーション導入ならびに、定着支援であり、多くの成功事例を持っている。大阪府出身。
第3講座 14:30~15:00	熱間・冷間鍛造業 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと 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?  高野 雄輔 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士 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。

※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/102995>

【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。



非自動車マーケット、成長業界へ参入を考えるならいま!

熱間・冷間鍛造 特注メーカー化戦略

ネジ・シャフト・ギア・シム・ハウジング・ピン
など特注メーカーを目指す



成功事例
大公開セミナー
お申込みはコチラ

すでに始めている企業は**増収増益!**
開始後1年で新規売上5,000万円を達成した高効率経営の全貌



なぜあの鍛造会社は
“いま”開発案件が
集まり続けているのか?

成長市場(半導体・自動化・脱炭素)から引合い発生!

特定顧客依存から脱却し、高収益化と生産性向上を実現!

特注品に注力することで、他社と価格競争を回避して、売上UP!

主催



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

熱間・冷間鍛造業向け 経営セミナー

お問い合わせNo.S102995

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。

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。

102995

EVシフトに脱炭素、大きな変動が生まれるこれからの製造業…**今後10年で儲かる・利益を生む製品が丸わかり!!** **熱間・冷間鍛造が今後10年、自社製品として“造るべき・売れる製品”とは?**

特注メーカー化戦略によって
実現できる未来とは?

大手が参入困難な
規格外の特注製品で
新規顧客開拓を実現

自社の強みを活かした
特注メーカー品で
価格競争を回避

特定加工品に
特化することで
現場の生産性UP

特定顧客依存から
脱却することで
経営リスクの低減

儲かる自社商品を見つけ、高収益化&生産性向上を実現するための**3つのポイント**

ポイント1 これからも儲かる製品がわかる!
成長市場で**必要不可欠な部品**を知る!

本セミナー内で儲かる製品を大公開!



ネジ・ボルト



ギア



シャフト



ポンプ部品



ピストン部品



シム・ワッシャー

等々

拡大市場の製品にいち早く取り組み、
差別化&高付加価値製品で儲ける!

ポイント2 特注メーカー化による同業との差別化!
自社が得意な領域で、**高収益化**を目指す!

特注メーカー化が儲かる理由とは?

付加価値

特注部品

大手メーカーが参入困難な
ニッチな市場で勝負する!

規格部品

数量

- 大手が取り扱わない規格外の部品&成長市場における必需品に選択と集中をすることで、特注メーカーに!
- 自社だからこそその技術力を取り入れることで、差別化されたどこにもない製品になる!
- 相見積もりがない指名発注で、価格競争を回避、高い付加価値が提供可能に!
- 追加投資なしで既存設備・既存技術ですぐに始められる!

ポイント3 新規引合0件/年から**10件/月**へ!
新規優良企業から毎月受注するビジネスモデル!

特注メーカー化を実現するためのステップを徹底解説!

STEP 1 自社のポジションと強みを見つける

STEP 2 専門サイトで特注メーカーの
ポジション取り

STEP 3 自社だけの顧客リストを構築&営業

STEP 4 特定製品で生産性の高い製造

STEP 5 次のニーズを獲得して新製品開発へ

本セミナーでは、特注メーカー化戦略で新規引合数を大幅増加させ、利益率向上を実現した成功事例を多数ご紹介します!

特注メーカー化戦略で**高収益化&生産性アップ**を実現した金属加工業の**成功事例多数!**



成功事例1 鍛造業A社(関東地方)

メーカー規格外の特注ネジ製作で利益率2倍!顧客数3倍!

通販サイトや大手ネジメーカーが取り扱わない特注規格のネジやリベットへの特注メーカー化戦略で、大手メーカーからの元請けにも成功。売上は3年で1.5倍に、特注ネジによる高い付加価値率によって利益率も2倍に増加。



成功事例2 鍛造業B社(近畿地方)

特注ナット・カラーの製作で新規問合せを年間120件獲得!

自社の強みである異形状のナット・カラーの特注メーカー化戦略で、年間の新規問合せ数が120件を超え、数々の案件を受注。特注メーカー化戦略によって、蓄電池・バッテリー業界や電気機器業界などの新規顧客の開拓にも成功。