業績を伸ばし続ける2名の経営者による特別講演！

樹脂加工業　経営戦略セミナー　2023

お問い合わせNo. **S103079**

講　座	内　容
第1講座 13:00 〜 13:30	**不景気でも業績を伸ばす樹脂加工業は、何に取り組んできたのか？** セミナー内容抜粋① 現在の樹脂加工業の市況と今後の展望 セミナー内容抜粋② 樹脂加工業が狙うべきマーケット セミナー内容抜粋③ インフレ下でも、樹脂加工業が利益を大きく増やすポイント！ 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 **髙野 雄輔**
第2講座 13:40 〜 14:50 ※両ゲストともビデオ出演となります	**樹脂加工業のための、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！** セミナー内容抜粋① 射出成形業のモデル企業経営者が語る！「従来、3年で1社程度しか新規企業を開拓できなかった当社がなぜ、2年間で30社を開拓し、新規受注1.2億円を達成できたのか」 セミナー内容抜粋② 切削加工業のモデル企業経営者が語る！「デジタルマーケティングを導入し、直近2年間で営業マン“ゼロ”のまま、売上21%、粗利27%向上させた我が社の取り組み」 セミナー内容抜粋③ 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！ **株式会社関東製作所　代表取締役　渡邉 章 氏** 同社は、全国8拠点に展開するブロー金型及び射出成形金型・部品を製造する、従業員約218名の製造業。従来のブロー成形金型という事業領域から、射出成形金型、また部品加工まで手掛けることで事業領域を拡大、直近10年間で売上3.5倍（13億→46億）という成長を実現。さらに特定業界・特定顧客依存からの脱却を図るため営業DXを導入。その結果、取組み2年で新規開拓企業数30社、新規受注額1.2億円の成果を上げている。同社の取組みは新聞等でも取り上げられ、注目を集めている。 **株式会社ケイプラビジョン　代表取締役　唐井 利昌 氏** 同社は、岡山県倉敷市に本社を置く、従業員14名の樹脂切削加工業。従来より既存顧客からの売上が減少する中、新規顧客の獲得の必要性を痛感していたが、営業マンを増やす体力がない状態であった。そこで、営業マンを増やさずとも新規企業の開拓ができるデジタルマーケティングを導入。その結果、半導体、医療、食品を始めとした様々な業界の継続取引先の創出に成功。営業マン”ゼロ”で売上高21%、粗利27%向上を実現。現在の売上に占める新規顧客の比率は20%を越えており、顧客業界も多岐に渡る。樹脂切削加工業の営業DX成功事例企業。 株式会社船井総合研究所　ものづくり支援室　**生駒 宏武、黒木 賢雄**
第3講座 15:00 〜 15:30	**本日のまとめ：樹脂加工業 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 **髙野 雄輔**

開催概要

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。

日時・会場

東京会場にてご参加　※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年 9月 7日(木)　開始 13:00 ▶ 終了 15:30（受付開始 12:30より）　お申込み期限：2023年9月3日（日）

株式会社船井総研研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1　JR「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場にてご参加

2023年 9月 8日(金)　開始 13:00 ▶ 終了 15:30（受付開始 12:30より）　お申込み期限：2023年9月4日（月）

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10　地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分

受講料

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

●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。●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。●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

●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。
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.103079を入力、検索ください。

お問合せ

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**

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）

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

【QRコードからのお申込み】左記QRコードからお申込みください
【PCからののお申込み】セミナーページからお申込みください⇒ https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103079

2023年9月7日（木）【東京会場】　お申し込み期限：2023年9月3日（日）

2023年9月8日（金）【大阪会場】　お申し込み期限：2023年9月4日（月）

2023年9月7日（木）13：00〜15：30　東京会場
2023年9月8日（金）13：00〜15：30　大阪会場

樹脂加工業（成形・切削）

経営戦略セミナー 2023

射出成形業

3年に1社だった新規企業の開拓が、
2年で30社に。
新規受注1.2億円を達成

株式会社関東製作所　代表取締役　渡邉 章氏

切削加工業

既存顧客の売上が減少する中、
営業マン”ゼロ”のまま
3年で売上21%・粗利27%向上

株式会社ケイプラビジョン　代表取締役　唐井 利昌氏

＊両ゲストともビデオ出演となります。

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

樹脂加工業　経営戦略セミナー　2023　お問い合わせNo. S103079

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。

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

右記QRコードからお申込みください。

当社ホームページ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。）→ 103079

樹脂加工業（成形・切削）　経営戦略セミナー2023

株式会社関東製作所
代表取締役 渡邉　章 氏

会社概要

本社所在地　：東京都江東区
設立　　：1948年7月
従業員数　：218名（2023年5月）

出典：https://kanto-seisakusyo.jp/

射出成形業

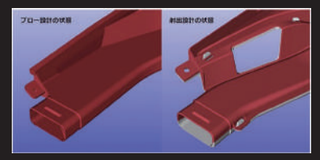
3年に1社だった新規企業の開拓が、2年で30社に。新規受注1.2億円を達成

1. 試作開発パートナーとしてのポジショニングを確立

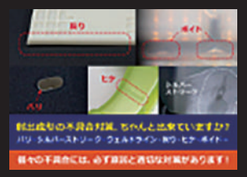
成長市場のキーマンは、常に新たな技術課題に直面しており、試作・開発を依頼できる新たなサプライヤーを常に探しています。そこで、関東製作所は、射出成形の試作・開発に関するマーケティングや営業戦略を進めています。その結果、試作開発のパートナーとしてのポジショニングを確立でき、新規の優良顧客開拓に成功しています。

2. 価格競争を回避しやすい「工法転換」の情報発信の強化

価格競争を回避するポイントの1つに「工法転換」があります。関東製作所様では、「金属部品を樹脂化する」あるいは、「従来、ブロー成形で製作していた部品を射出成形で製作する」といった事例を訴求し、工法転換によるコストダウンなどのメリットを提案しています。その結果、競合との価格競争を回避し、利益向上につなげています。



3. マーケティング・オートメーション活用による営業効率の向上



顧客の動きを数値化し、顧客ニーズを自動であぶりだすことができるシステム「マーケティング・オートメーション」を活用しています。その結果、効果的かつピンポイントの営業活動が可能になり、営業効率の最大化を実現しています。

株式会社ケイプラビジョン
代表取締役 唐井　利昌 氏

会社概要

本社所在地　：岡山県倉敷市
設立　　：2001年5月
従業員数　：14名（2023年5月）

出典：https://kplavision.com/

切削加工業

既存顧客の売上が減少する中、営業マン“ゼロ”のまま3年で売上21%・粗利27%向上

1. 樹脂「加工」技術ではなく「提案」技術を売る戦略を推進

従業員10名と小規模であり、かつ同時5軸加工機などの高機能な設備を持たない同社は、難易度の高い加工やQCDで勝負する戦略は取らず、自社のターゲット層の困りごとを解決する「提案」技術を売る戦略を展開し、他社と差別化を図りました。その結果、岡山に工場を置きながらも全国の大手メーカーから引合・受注を得るに至っています。

2. 材質選定や形状変更など、開発・設計者に有益な情報発信

樹脂の切削加工品を企画・設計するメーカーの開発・設計者の多くは、金属には精通していますが樹脂を深く理解していない為、少なからずコストアップが生じているという現状があります。そこで同社は樹脂の材質選定や形状設計をサポートする情報発信を行うことで、開発段階からの新規相談を入手、価格競争を回避しながら利益率アップを実現しています。

3. DXによるインサイドセールス強化で、訪問なしで売上UP

上記戦略の推進により利益率の高い新規顧客からの引き合いを入手した後は、DXによる顧客動向の把握を活かしたインサイドセールス体制を構築。直近３年で、訪問営業なしで 売上を21%・粗利を27%向上させています。

樹脂加工業で業績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！
右記QRコードからお申込みください。

成功事例 ❶ 射出金型製造業M社（従業員10名）

医療・自動車等の新規顧客から、成形も含めた金型の引き合いを獲得!

自社が得意とする金型技術（材質・工法）を中心としたデジタルマーケティングに取り組むことで、医療・自動車などの新規顧客から、金型に加えて射出成形の案件も獲得し、安定した売上を構築。

成功事例 ❷ 射出成形業S社（従業員70名）

医療業界に参入して、売上がコロナ禍で前年対比2倍に!

従来は、食品業界の射出成形を主力としていた中で、医療業界に新規参入。デジタル・マーケティングを導入して新規試作・開発の相談を獲得した結果、売上がコロナ禍で前年対比2倍を実現。

成功事例 ❸ 樹脂切削加工業H社（従業員60名）

取り組み1年で、東証プライム市場2社を開拓し、売上アップと受注の平準化を実現！

従来、取引先が半導体業界中心だったため、好不況の波を一身に受けていた。そこで、デジタルマーケティングによる新規開拓を開始した。開始1年で東証プライム市場2社を開拓できたことで、売上アップと共に受注の平準化を実現できた。