

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。

板金加工業 経営カンファレンス 2023

お問い合わせNo. S103253

講 座	内 容
第 1 講座 13:00 ～ 13:25	不況下でも業績を伸ばす板金加工業は、何に取り組んできたのか？ ポイント① いま板金加工業が狙うべきマーケットはこれだ！現在の板金加工業の市況と今後の展望 ポイント② 不況下でも売上・利益を増大させている、板金加工業の戦略パターンとは？ 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 リーダー 奥内 拓海
第 2 講座 13:30 ～ 15:00 ※第2講座の ゲスト講師は ビデオ講演に なります	板金加工業のための、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！ ポイント① 価格競争はしない！成長分野の新規優良顧客を開拓して利益率2倍を実現した我が社の取り組み ポイント② 主要顧客の売上1億円/年がコロナで消滅するも、過去最高の売上・利益を更新した我が社の取り組み ポイント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！  CREST PRECISION 株式会社 代表取締役社長 西山 泰登 氏 同社は長野県岡谷市に本社・工場を置く、板金加工業。抜き・曲げ・溶接・組み立てなどの一般的な精密板金の機能に加え、ダイレスフォーミング（型レス成形）などの独自技術に強みを持つことで成長を続けてきた。しかし、突如1億円/年の売上があった主要顧客の案件が途絶えたところにコロナ禍となり、新規開拓が急務となる。そのような中、営業DXに注力することで強力に新規開拓を推進する。その結果、医療、半導体をはじめとしたあらゆる業界の継続取引先の創出に成功、現在は過去最高の売上・利益を達成している。板金加工業における営業DXの成功事例企業。  島田工業株式会社 代表取締役社長 島田 渉 氏 群馬県伊勢崎市に本社工場をおく板金加工業。近隣の大手電機メーカーを主力取引先として成長を遂げ、ピーク時には同社売上上の9割を占めていた。しかし主力取引先の経営環境が大きく変わり、従来の主力取引先以外の新規開拓を迫られる事態となる。そうした中、三代目社長として就任した同社代表取締役社長 島田 渉氏は率先して新規開拓を推進する。「単発の仕事」ではなく、「試作から量産に至るリピートの仕事」をより効率的に受注するため、営業DXの導入を決意。いち早くソリューションサイト「精密板金加工 配線組立.com」を立上げ、マーケティング・オートメーションを運用するなど営業DXを活用して新規開拓で成果を上げる。かつて9割を占めていた主力取引先への売上は4割前後となり、新たな取引先として「半導体」「医療」「ドローン」といった成長分野の新規優良顧客を獲得。板金加工業におけるモデル企業の1社である。 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 リーダー 奥内 拓海 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 15:10 ～ 15:30	板金加工業 事業主に今すぐ取り組んでほしいこと ポイント① 不況でも業績を伸ばす社長から読み解く、これから板金加工業が勝ち残るために必要な戦略的思考法 ポイント② いまこそ社内改革最後のチャンス！縮小・激変する国内市場でも業績を上げるために必要な、たった一つのこと 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

開催概要

日時・会場	大阪会場 2023年 9月12日(火) 申込締切 9月8日(金) 開始 13:00 終了 15:30 (受付開始 12:30より) 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⑩番出口より徒歩2分	※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。
	東京会場 2023年 9月15日(金) 申込締切 9月11日(月) 開始 13:00 終了 15:30 (受付開始 12:30より) 株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	申込締切日 各開催日の4日前まで ●銀行振込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで ※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます ※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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、中止させていただきます。●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申込みに適用となります。
	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。受講票はWeb上でご確認ください。 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.103253を入力、検索ください。

お問い合わせ	 明日のグレートカンパニーを創る 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) ●申込に関するお問い合わせ:星野 ●内容に関するお問い合わせ:奥内 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 ※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/103253>

2023年9月12日(火)【大阪会場】 2023年9月15日(金)【東京会場】

板金加工業 経営カンファレンス 2023

特別ゲスト講演 01

主要顧客の売上1億円/年が
コロナで消滅するも
営業DXによる新規開拓により

売上: **過去最高**

利益: **過去最高**



CREST PRECISION 株式会社

代表取締役社長 西山 泰登 氏

特別ゲスト講演 02

主要取引先の売上が9割を占めていたものの
成長分野の新規優良顧客を開拓して



営業利益 **2倍**

主力取引先への
売上比率 **9→4割に低減**

島田工業株式会社

代表取締役社長 島田 渉 氏

※第2講座のゲスト講師はビデオ講演になります

成長市場を開拓して
利益率を向上させる！
不況下でも「攻め」の姿勢で大きく業績を
伸ばし続ける2名の経営者による特別講演

先進事例が”生”で知れる！待望の来場会場セミナー復活！

大阪会場 9月12日(火) 東京会場 9月15日(金)

13:00～15:30(12:30受付開始)

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問合せの際は「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。

板金加工業 経営カンファレンス 2023

お問い合わせNo. S103253

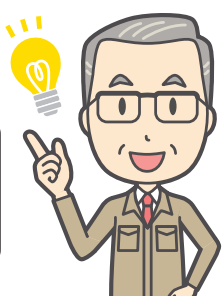
船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

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。)→ **103253**

電気代や賃金が上昇の一方で、人材不足。不況下にも負けず、人を増やさずに売上・利益を増やしたいという事業主、必見！

業績好調を続ける板金加工業

- 2023年以降、自社の顧客で成長性が期待できる企業がある
- 特定企業・市場に依存することなく、安定的な売上の確保ができています
- 多数の引き合いがあり、利益率の悪い案件には断りを入れても安心



景気後退の影響を受ける板金加工業

- 2023年以降、景気後退局面となると先行きが非常に不安である…
- 電気代の高騰で利益率が低下…さらに人件費の高騰もあり、頭が痛い…
- 特定顧客への依存度が高く、月の売上が安定せず困っている…



売上・利益を持続的に向上させる板金加工業の3つの違い

Point 1 不況下ほど客数よりも客単価を増やす
技術の組合せで単価アップ

営業利益率15%を実現する
組合せ技術と、価値提供

Ex1) 板金加工業が製品の設計工程から対応

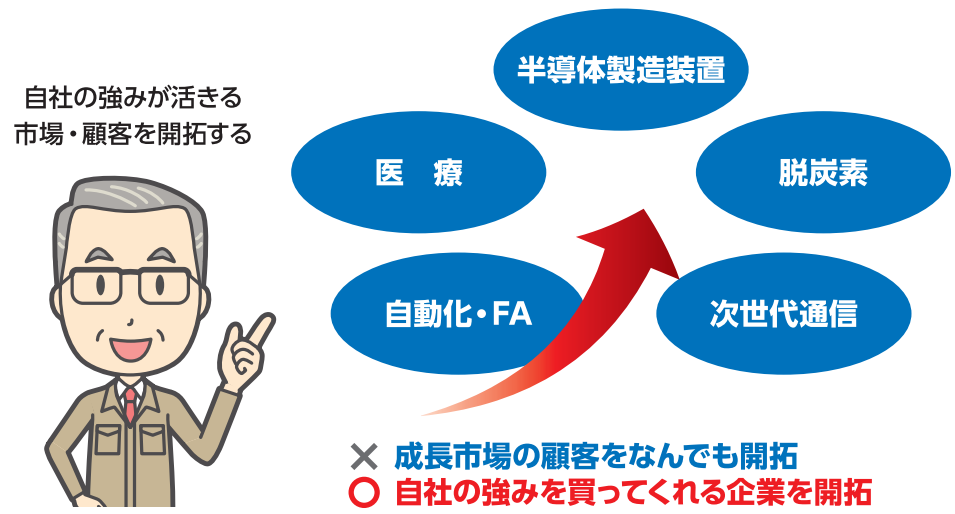


Ex2) 板金加工業が配線・組立・検査工程を内製



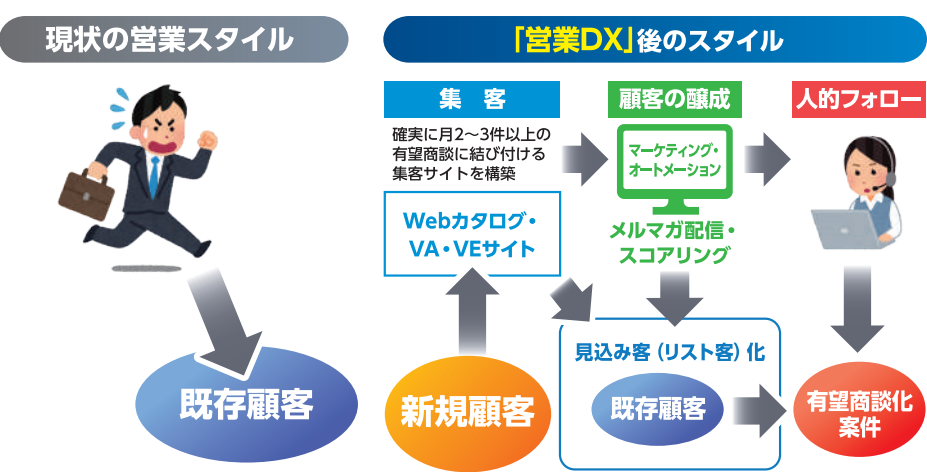
Point 2 事業の利益は立地で決まる！
成長マーケットを見定め・開拓

利益は立地で決まる！
板金加工業が目指す成長市場



Point 3 成長マーケットの優良企業をピンポイントで開拓！
営業DXで展示会に頼らない集客

人を増やさず、利益を増やす
営業DX



不況下でも「攻め」の姿勢で大きく業績を伸ばし続ける2名の経営者による、ここだけの特別講演！

※第2講座のゲスト講師は
ビデオ講演になります



島田工業株式会社
代表取締役社長 島田 渉 氏

価格競争はしない！成長分野の新規優良顧客を
開拓して利益率2倍を実現した我が社の取り組み

- ポイント
- ピーク時には売上の9割を占めていた主要取引先が、営業DX導入後は売上比率が4割に低下！
 - 「半導体」「医療」「ドローン」といった成長分野の新規優良顧客を獲得！
 - 自社の強みを活かした市場で価格競争を回避して、利益率が2倍増を実現！

主要顧客の売上1億円/年がコロナで消滅するも、
過去最高の売上・利益を更新した我が社の取り組み

- ポイント
- 突如1億円/年の売上があった主要顧客の案件が途絶えたところにコロナ禍となり、新規開拓が急務に
 - 営業DXにより、医療、半導体をはじめとしたあらゆる業界の継続取引先の創出に成功！
 - 不況下に負けず現在は過去最高の売上・利益を達成！



CREST PRECISION 株式会社
代表取締役社長 西山 泰登 氏

成功事例① 石川県 I社 (従業員40名)
1社依存から脱却し、営業利益率15%！

成功事例② 神奈川県 A社 (従業員40名)
顧客開拓を進めることで利益率8%アップ！

成功事例③ 群馬県 O社 (従業員120名)
新規問合せが4倍に増加！
年商1億円超の継続取引先を開拓！

成功事例④ 愛知県 M社 (従業員100名)
電気配線・組立技術を付加し 粗利率10%UP

お申し込みは
こちらから▶



本カンファレンスでは、この他の板金加工業の成功事例もご紹介いたします！
景気変動に強い会社づくり・高収益企業をつくりたいという事業主は、ぜひご参加ください！