

自動化設備エンジニア向け 修理・メンテ業 参入セミナー

【 講座内容 】

第1講座

13:00
～
13:25

新規顧客の獲得が難しい自動化設備エンジニア会社が、安定して顧客を獲得できる営業戦略とは

- ・安定して新規顧客獲得・新市場開拓を実現し、業績向上を実現している自動化設備エンジニア会社の営業戦略とは
- ・景気後退局面でも新規顧客獲得・新市場開拓を実現できる、自動化設備エンジニア会社の取り組み
- ・安定した高利益を実現するためには、自動化設備エンジニア会社は何をすべき？

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
マネージング・ディレクター

藤原 聖悟

第2講座

13:30
～
14:35

人を増やさず利益を増やす、自動化設備エンジニア会社が業績を上げるための営業DX導入STEP！

- ・新規顧客の獲得が難しいの設備製造業市場で、デジタル化により新規顧客を獲得する方法
- ・営業DXの導入STEPを解説！
- ・既存市場だけじゃない、デジタルマーケティングにより新市場進出を実現する方法

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

松田 広大

第3講座

14:40
～
15:00

自動化設備エンジニア会社の経営者に、今すぐ取り組んでいただきたいこと

- ・自動化設備エンジニア会社の経営者がすぐに取り組めるデジタル戦略・経営戦略

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
マネージング・ディレクター

藤原 聖悟

開催概要

オンラインにてご参加 ※講座内容はすべて同じ内容です。ご都合のよい日程をひとつお選びください。

2023年 9月26日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限:2023年9月22日(金)

2023年 10月5日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限:2023年10月1日(日)

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。

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

●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、ご入金を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。

●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メンバース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.104076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

オンライン 受講

2023年 9月26日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限 2023年9月22日(金)

2023年 10月5日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限 2023年10月1日(日)

【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/104076>



Web開催 経営セミナー

2023年 9月26日(火) 13:00~15:00

2023年 10月5日(木) 13:00~15:00

各開催時間の30分前よりログイン開始

搬送機、ロボットシステム、
組立装置、検査装置 等の特注設備を造る

自動化設備エンジニア会社 事業主対象セミナー

特定顧客・新設案件に依存する 不安定な経営からの脱却

修理・メンテ事業 新規・休眠顧客 を切り口に から売上を獲得！

伸びている企業の3つの特徴とは

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

自動化設備エンジニア会社向け 修理・メンテ業 参入セミナー

お問い合わせNo. S104076

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

※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」を明記のうえ、ご連絡ください。

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。)→ 104076

特定顧客の売上の増減に左右されている「受託型 自動化設備エンジニアリング会社」の事業主の皆様へ

現状の人員
技術力で実現する

自動化設備エンジニア会社 向け 修理・メンテ業 参入セミナー

このようなお悩みを持つ
全ての事業主の皆様へ

船井総合研究所が緊急提言！

1社・1業界に
依存しており、
売上が安定せず、
利益が出しづらい...



修理・メンテ業には
取り組んでいるが、
案件の獲得・売上が
伸び悩んでいる...



今こそ
競合他社に対して
徹底的な差別化を
図りたい...



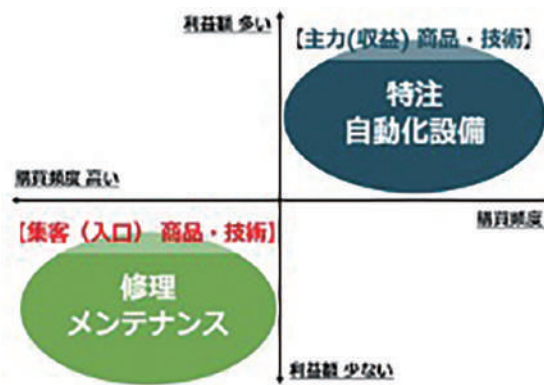
大型案件の合間に
対応可能な
第二の事業を
作りたい



安定して業績を伸ばしている自動化設備エンジニア会社の、3つ特徴！

特徴 1 “必需品”であり“集客商品”である
修理・メンテ業で業績を伸ばしている

2021年以降、国内の設備投資は半導体不足・部品不足により停滞感があり、2023年も見込案件はあるが、売上が立たない企業が多くみられています。さらに、ここ数カ月のインフレにより新設案件の収益性が圧迫されています。では、何をすべきか？という、それは修理・メンテナンス業への参入です。新設と比較し単価が低いものの、利益率は高く、必需品であることから充分な“数”の確保も可能と言えます。実際に、機械装置メーカーが修理・メンテナンス強化に取り組むことで、月次売上の安定・利益率アップに成功した企業もあります。



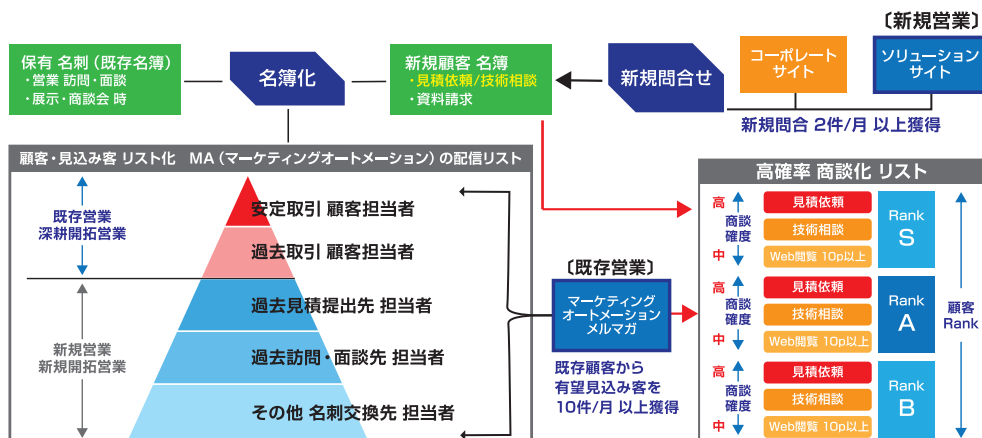
特徴 2 競合他社が嫌がる修理・メンテ業に早期参入し、
優良顧客と付き合っている



特注設備を造る自動化設備エンジニア会社で「修理はやりたくない」と考えている会社は多いのではないのでしょうか？競合他社がマイナスなイメージで嫌がっている修理・メンテ業こそ、早期に専用の集客サイトを構築することで、Web上で大きな優位性を獲得することができます。自社の得意な業界、強みや技術力をしっかりと打ち出した集客サイトであれば、優良顧客との接点をつくり案件を獲得することが可能です。従来の営業スタイルでは開拓しづらい優良顧客は、Web上で獲得することが効果的です。

特徴 3 営業DXシステムを構築し、名刺のリスト化
休眠顧客へのタッチを実施している

業績を伸ばす自動化設備エンジニア会社は、デジタルを全面的に活用しています。過去の取引先や、見込客に対して、訪問営業ではない新たな手段として最も有効なツールがマーケティング・オートメーションです。社内に眠っている名刺をリスト化し、メルマガ等の営業DXシステムと併せて活用することで、工数をかけずに休眠顧客への定期的なアプローチが可能となります。



市況に左右されない！ 自動化設備エンジニア会社が修理・メンテナンス業に参入して得られる6つのメリット

ストック型
毎月の収益獲得

粗利50%以上
高収益も実現化

安定した顧客基盤

来るべき不景気に強い
修理・メンテナンス

手離れの良い
堅実な粗利確保

メンテ・修理から
新設案件の獲得

セミナー講座で
お伝えすること

1

低リスク・高収益な狙うべき自動化設備を徹底解説！



セミナー講座で
お伝えすること

2

既に先行して取り組みをはじめ成果を出している
同業他社の取り組みを徹底解説！

A社 (自動化設備、ロボットSler)

- ・1社に売上高95%を依存
- ・顧客の案件の山谷に合わせて工場を稼働

- ・新規顧客からの売上比率50%超
- ・ユーザーへの直需提案で付加価値率10%UP

B社 (搬送装置・ストッカーメーカー)

- ・商社・エンジニアリング会社経由で案件獲得
- ・顧客の案件の山谷に合わせて工場を稼働

- ・ユーザーからの直需をオンライン営業で獲得
- ・用途×装置で高付加価値化に成功しました。

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！／