

部品加工業「脱」自動車マーケット 戦略セミナー

講座内容&スケジュール

開催概要

日時	2023年11月13日(月) 13:00～16:30 〔受付開始(12:30～)〕	【お申込み期限】11月9日(木)
会場	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] ※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場合がございます。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。	
受講料	一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 ※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。	会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様

セミナー内容

第1講座	 今、部品加工業が非自動車マーケットを狙うべき理由 ● EVシフトのこれからと、今後の自動車マーケット ● 「半導体」「電池」「インフラ」「医療」「FA」他、これからの成長マーケットを攻略する方法! 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージング・ディレクター 片山 和也
第2講座	 特別ゲスト講師! 営業DXで年間3億円の新規開拓を実現する我が社の取り組み ● 非自動車マーケットの大手優良企業を続々開拓する我が社の取り組み 株式会社関東製作所 代表取締役 渡邊 章氏 ※特別ゲスト講師の講座は、東京会場内における動画でのご講演となります。
第3講座	 非自動車(内燃機関)マーケット攻略のビジネスモデルを90日間で構築する方法! ● 成功事例1:取り組み半年で大手電子部品メーカーの口座獲得!月額数百万円のリピート!(近畿エリアK社:従業員30名) ● 成功事例2:取り組み1年で毎月十数件の新規引合い獲得!医療・産機分野の新規顧客を続々獲得!(関東エリアK社:従業員35名) ● 成功事例3:取り組み1年で電池関連メーカーの口座獲得!月額数百万円のリピート!(東海エリアF社:従業員80名) ● 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 コンサルタント 生駒 宏武 株式会社 船井総合研究所 ものづくり支援室 黒木 賢雄
第4講座	 来るべき大不況を乗り切るために、 部品加工業 経営者の皆様にご協力いただきたいこと ● 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデルの導入こそが、最大の不況対策! ● 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 マネージング・ディレクター 片山和也

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。

※お申込みに関するよくあるご質問は「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/105375>

【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。



自動車(内燃機関)業界への依存を解消したい皆様へ

部品加工業向け 自動車(内燃機関)以外の マーケットを攻略する方法

船井総合研究所が緊急提言!



自動車(内燃機関)
市場への依存は
経営リスクです!

本セミナーのポイント

- ✓ 非自動車業界(内燃機関)の攻略のポイントがわかる!
「電池・電子部品」「半導体」「インフラ」「医療」「三品産業」といった成長分野の攻め方がわかる!
- ✓ EV(電池)分野、脱炭素分野などの成長市場から仕事を取る方法
- ✓ 価格競争を回避するポイントがわかる!「開発」など川上分野から仕事をとる方法!
- ✓ 人を増やさず利益を増やす仕組みがわかる!

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。

部品加工業「脱」自動車マーケット戦略セミナー

お問い合わせNo.S105375

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。

105375

低投資で実現

今いる人材で対応可能

わずか90日で導入

本業とのシナジー効果

これからの時流に適應

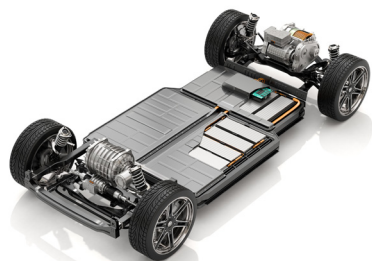
価格競争の回避

機械加工業(部品加工業)が

非「自動車(内燃機関)」市場攻略の進め方ノウハウを大公開!

これから確実の伸びる5つのターゲット市場

ターゲット1 EV関連



EV関連の中でも、特に蓄電池(バッテリー)関係の製造装置の需要が非常に旺盛です。またEVシフトを受けてティア1各社の内製用設備部品のニーズが高まっています。

ターゲット2 電子・半導体



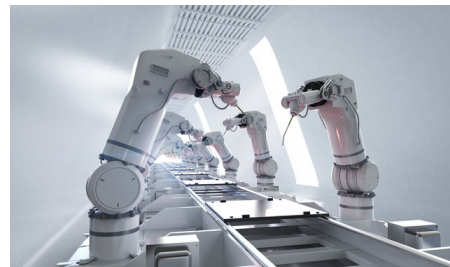
今、PC向け・スマホ向けの半導体は停滞していますが、車載向け・産業向けの半導体は活況です。また好調な電子部品メーカーの社内設備向け機械部品も狙い目といえます。

ターゲット3 三品産業(食品・医薬品・化粧品)



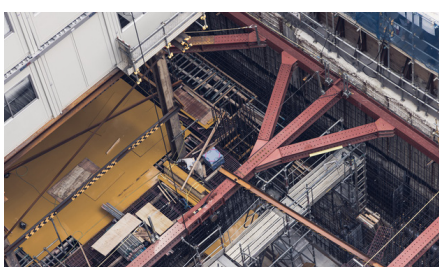
食品・医薬品・化粧品の、いわゆる「三品産業」は景気変動を受けにくい業界で、リーマンショックの際もほとんど落ち込みがありませんでした。中でも中食分野は成長市場です。

ターゲット4 省人化・FA



今や日本の様な先進国はもちろん、新興国においても人手不足・人件費高騰が課題となっており、省人化設備ニーズは世界的に高まっています。各種ロボット・各種産業機械が代表的です。

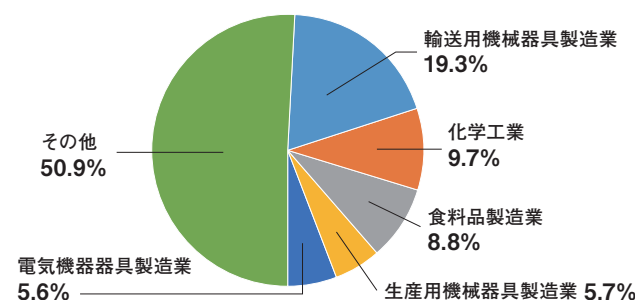
ターゲット5 建設・インフラ



脱炭素(カーボンニュートラル)が推進される中で、建設・インフラにおいても、あらゆる分野で新しい工法・ニーズが生まれています。燃料の転換も大きな需要が生まれています。

5つのターゲット市場の攻略、または強化のポイント、既存顧客への深耕から新規顧客の開拓の方法まで本セミナーで具体的に、かつわかりやすくお伝えいたします。

データでみる非「自動車」マーケット

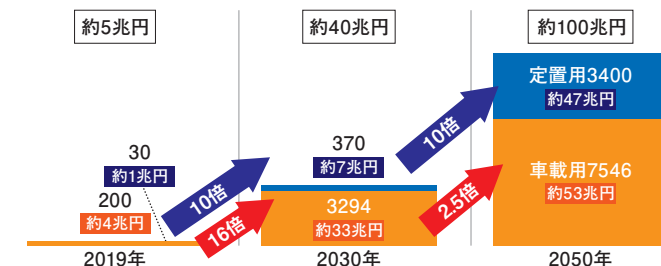


実は自動車マーケットは製造業全体の約2割。他市場の開拓の余地は高いといえます。

出展: 総務省・経済産業省 2020年経済構造実態調査 より

これから有望な成長マーケットの例

<蓄電池(バッテリー)市場の見通し>



EVシフトや脱炭素への取り組みにより、今後20年間で約20倍もの成長が見込まれる有望分野です。

出展: 経済産業省 蓄電池産業戦略中間とりまとめ より

このような方におすすめのセミナーです

- ✓ 自動車業界(内燃機関)以外のマーケットから仕事を獲得したいと考えている機械工具商社事業主の方
- ✓ EV関連・半導体・電子部品、自動化、中食、脱炭素分野など、今後明らかに成長する市場から仕事を取りたい機械加工業の事業主の方
- ✓ 実際に「成長分野から仕事が取れる仕組み」を導入して成果を上げている同業者の事例を知りたい機械加工業の事業主の方
- ✓ 自社の強みを把握して、もっと業績を伸ばしたいと考えている機械加工業の事業主の方
- ✓ ピンチをチャンスと捉え、これを機に社内の意識を一新したいと考えている機械加工業の事業主の方

成功事例多数! 機械加工業(部品加工業)での業績アップ事例!

- | | | |
|-------|---|------------------------|
| 成功事例1 | 導入後6年間で売上3倍(年商4億円→年商13億円)を実現。 | 東海エリア K社(従業員110名) |
| 成功事例2 | 製造業DXを導入した結果、利益率がなんと10ポイント以上向上。 | 関東エリア P社(従業員120名) |
| 成功事例3 | 導入後50社の新規開拓に成功! 受注単価130%を実現。 | 東海エリア A社(従業員30名) |
| 成功事例4 | 従業員数そのまま売上1.5倍を実現、コロナ禍4~6月も前年対比プラスを維持。 | 関西エリア F社(従業員20名) |
| 成功事例5 | 導入後、利益率が5~10ポイント向上。また売上も2割アップに成功。スペックインの案件が10倍以上に増えた。 | 近畿エリア 機械工具商社A社(従業員15名) |

本セミナーの特別ゲスト講師!



株式会社関東製作所
代表取締役 渡邊 章氏

営業DXで年間3億円の新規開拓を実現する我が社の取り組み 非自動車マーケットの大手優良企業を続々開拓する我が社の取り組み

同社は東京に本社・工場を置き、従業員229名(2023年9月現在)。国内9拠点、海外2拠点に展開するブロー金型及び射出成形金型・部品を製造する製造業。従来のブロー成形金型という事業領域から、ブロー金型、射出金型、射出成型、部品加工まで手掛けることで事業領域を拡大、社長就任後12年間で売上を6倍以上に売上を伸ばした。さらに特定業界・特定顧客依存からの脱却を図るためデジタル・マーケティングを導入。コロナ禍の中でさらにDXを推進した結果、一昨年は年間2億円超、昨年は年間3億円超の新規受注の成果をあげている。同社の取り組みは新聞等でも取り上げられ、注目を集めている。

※特別ゲスト講師様の講座は、東京会場内における動画でのご講演となります。

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。

部品加工業「脱」自動車マーケット戦略セミナー

お問い合わせNo. S105375

開催要項

お申込み期限:11月9日(木)

日時・会場

2023年11月13日(月)

開始

終了

13:00 ▶ 16:30 (受付開始 12:30~)

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場合がございます。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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400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。

●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。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。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.105375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

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

2023年11月13日(月)

お申込み期限:11月9日(木)

