

人を増やさず、今ある技術で、 営業利益率10%超を達成する方法とは？

利益を増やしている同業他社の成功事例を大公開！

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2023年 **11月21日** 【申込締切】11月17日(金) **火** ・ **11月29日** 【申込締切】11月25日(土) **水** ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
13:00～15:00(ログイン開始12:30～)

受講料 **一般価格** 税抜10,000円(税込**11,000円**)/1名様 **会員価格** 税抜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も適用となります。

講 座

内 容

第1講座
13:00～13:30

高収益を実現している精密・微細加工業が取り組んでいることとは？

セミナー内容抜粋①

現在の精密・微細加工業の市況と今後の展望

セミナー内容抜粋②

混迷期の今がチャンス!車載・産機・次世代通信・医療他、成長市場から最新ニーズを掴む方法はコレだ!



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。

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 **山崎 悠**

第2講座
13:40～14:20

精密・微細加工業のための、技術訴求で新規市場・成長市場から引合いを獲得するビジネスモデルを大公開!

セミナー内容抜粋①

自社の高い技術を活用して、成長市場から試作・開発案件を獲得する方法

セミナー内容抜粋②

年間100件以上の引合獲得、累計の新規売上3億円を達成!精密・微細加工業が試作・開発案件を獲得し、業績を伸ばした成功事例を大公開

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

山崎 悠



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為に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。

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 **太田 智也**

第3講座
14:30～15:00

精密・微細加工業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

セミナー内容抜粋①

コスト高／景気低迷／国内市場縮小の中、中小の部品加工業がこれからも業績を伸ばす絶対条件とは？

セミナー内容抜粋②

これから大きく二極化する業界で勝ち残るために必要なこと



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。

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 **高野 雄輔**

※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/105794>

【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。



優れた技術で利益を生みたい
事業主必見!

こんな方法があったのか!
目からウロコ間違いなし!

微細・精密加工業 利益率向上セミナー

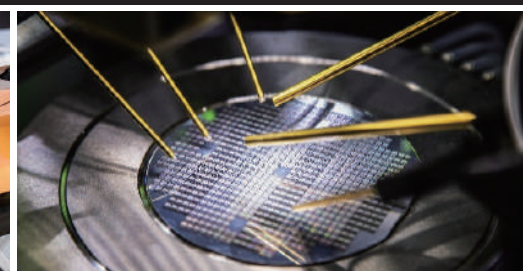
儲かる企業は“技術力”だけではない!

人を増やさず、今ある技術で、
営業利益率10%超を達成する方法とは？

本セミナーでは、確実に伸びるターゲット市場の参入・攻略方法もご紹介します!



EV関連マーケット



半導体・電子部品マーケット



自動化・省人化マーケット

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

微細・精密加工業向け 経営セミナー

お問い合わせNo. S105794

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

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。

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。 105794

精密加工

微細加工

難削材加工

超精密加工

向け

自社の優れた技術を活用し、利益を大きく増やす戦略はこれだ!

こんな悩みを
本ビジネスモデル
で解決できます!

悩み1

自社の技術、設備力を
発揮できる仕事が
少ない



悩み2

忙しい割に
儲かっていない



悩み3

取引先の業績が安定する今、
次の柱となる
優良企業と付き合いたい



悩み4

人材確保が難しい中、
何とか今の人員で
売上と利益を上げたい



営業利益率10%超の微細・精密加工業になるための3つのポイント

POINT
1

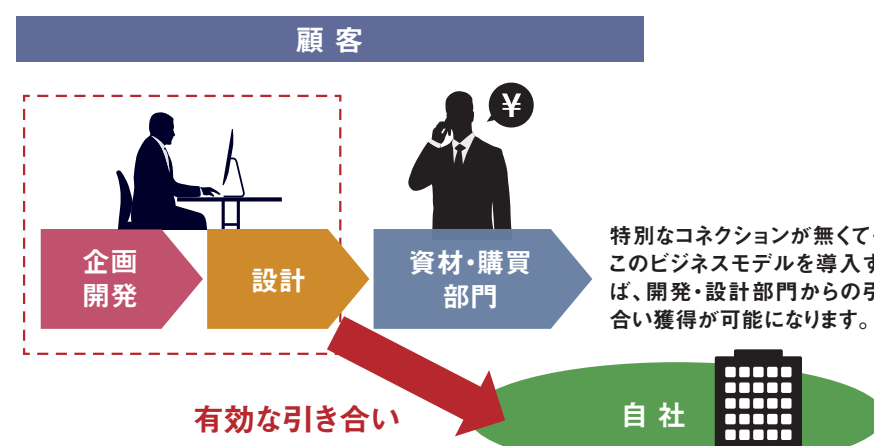
自社の真の強みを明確にすることで、
儲かる仕事が集まる!



「当社は精密加工企業です」とエンジニアに伝えるのではなく、「超硬合金に
φ0.01、アスペクト比2.0以上の穴加工が加工です」といったように、誰にでも判断
できるスペックや得られるメリットについて伝えることが重要です。

POINT
2

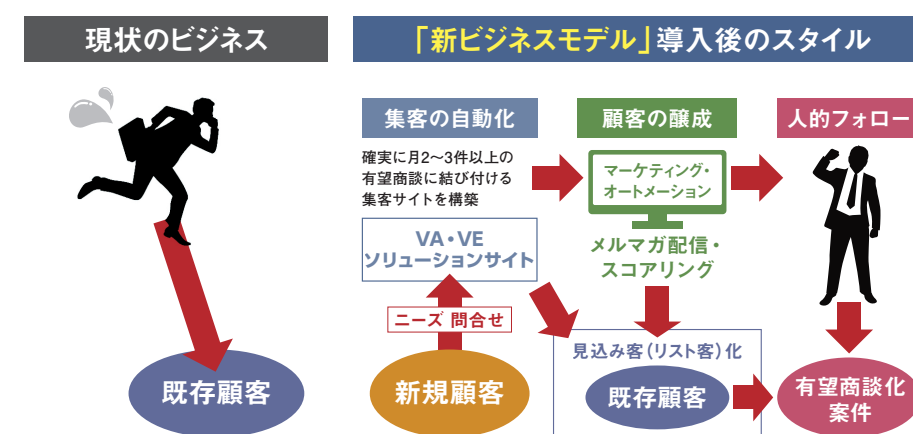
開発・設計部門からの問い合わせで
価格競争を回避し、利益率を向上出来る!



人的営業では新規開拓が困難な、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得
できます。さらに開発・設計段階からのスペックインが可能となり、価格競争の回
避・利益率向上が実現できます。

POINT
3

営業マンを増やさずとも成長できる、
営業デジタル化を推進する



上図に示すようなデジタル・マーケティングを駆使することで、営業効率が上がり、新
たな営業マンを採用することなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引
合獲得・受注が可能になります。

技術力を核にして高収益を実現した微細・精密加工業の成功事例多数!

成功事例 ① 中部エリアA社(従業員30名)

営業・展示会ゼロで100件/年以上の新規!
新規売上累計3億円を達成!

ターゲットは大手企業のR&D・生産技術部門に置き、微細加工に特化した自社の専門サイトを介し
て、「どこに頼んだらいいかわからない」「現状の加工限界値まで追い込みたい」といったご相談を年
間100件以上、金額で累計3億円以上獲得しています。

成功事例 ② 九州エリアB社(従業員30名)

デジタルマーケティングで新規売上年間2,000万円以上!
成長する大手自動車メーカーの先行開発部からの案件も受注!

利益の源泉となる技術員に人員を割く一方で、特定顧客依存+新規開拓は全く出来ていなかったが、
一念発揮してデジタルマーケティングに取り組む。その結果、新規試作案件は毎月30~40件あり、成長
市場の自動車バッテリーに関する案件を受注し、継続的な取引に成功。

成功事例 ③ 近畿エリアC社(従業員30名)

新規開拓を自動でできる仕組みを構築し、
営業利益率が5倍以上に向上!

リーマンショックを機に、新規開拓の必要性を強く実感し、デジタルマーケティングを導入。自動で
問い合わせがくる仕組みを構築し、そこで得た市場のニーズを自社の技術に反映させる活動を続ける
ことで、営業利益率を5倍以上にすることに成功した。