

多品種少量生産は試作・開発案件で儲ける!

自社が得意な分野の試作・開発案件を獲得し続け、

「人を増やさず、利益を増やす」ビジネスモデルを大公開!

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2023年12月8日金【お申込み締切】12月4日(月)・12月13日水【お申込み締切】12月9日(土) 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適用となります。

講座 内容

高収益を実現している多品種少量・単品生産の機械加工業が取り組んでいることは?

セミナー内容抜粋① 現在の多品種少量・単品生産の機械加工業の市況と今後の展望
 セミナー内容抜粋② 成長産業では、実は試作・開発案件が動いている!?機械加工業が狙うべき成長産業とは?
 セミナー内容抜粋③ 試作・開発案件を獲得し、利益を大きく増やすポイント



立命館大学生命科学部、大阪大学大学院生命機能研究科卒業。細胞生物学という専門分野において、コンピューターシミュレーションの適用を行うなど理系の先端分野に関与してきた。船井総合研究所入社後は、板金加工業、機械加工業に代表される受託型製造業のデジタルマーケティング分野において、その会社の強みを引き出すコンテンツ作成で成果をあげている。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであり、既存サイトを改善しアクセス数を大幅に伸ばす技術に長けている。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 リーダー **神谷 要平**

多品種少量・単品生産の機械加工業が、高収益の試作・開発案件を獲得する方法と成功事例を大公開!

セミナー内容抜粋① 今ある技術・設備で、試作・開発案件を獲得する方法
 セミナー内容抜粋② 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!
 セミナー内容抜粋③ 「単品加工でも高収益経営を実現」「営業マン”ゼロ”でも増収・増益」「成長市場の大手優良企業の開拓」などの成功事例を大公開!



大学在学中に起業経験を持つ経営コンサルタント。これからの会社経営にはDXは必須という思いから、中堅・中小企業のDX支援に強い船井総合研究所に入社を決意。経営者の気持ちに寄り添い伴走するコンサルティングスタイルを貫きながら、製造業に対するデジタルマーケティングを中心とした営業DX支援を行うことで、クライアントの業績向上に貢献する。広島県出身。

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 **畑 真人**
 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 **神谷 要平**

大不況のいまこそ、機械加工業の経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと

セミナー内容抜粋① 「自社が得意で儲かる試作・開発案件を獲得し続ける」ビジネスモデルの導入こそが、最大の不況対策!
 セミナー内容抜粋② 少ないロットでも確実に儲けをうみ、将来の投資に繋げる「勝てるコンセプト」とは?



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/106609>

【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。



半導体・EV・脱炭素・自動化(FA)など
成長産業へ参入を考えるならいま!

多品種少量・単品生産 機械加工業 経営改革セミナー

「自社が得意で儲かる試作・開発案件
を獲得し続ける」ビジネスモデルを大公開!



成功事例
大公開セミナー
お申込みはコチラ

**なぜあの鍛造会社は
“いま”開発案件が
集まり続けているのか?**

- 九州エリア A社(従業員25名)
年間200件の試作・開発案件を獲得し、
単品加工でも高収益経営を実現!
- 近畿エリア B社(従業員30名)
月間問い合わせ数0件から10件へ!
優良大手企業から毎月2件受注に成功
- 近畿エリア C社(従業員30名)
自社が得意な製品に特化し、
2%だった営業利益率が10%に向上!

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 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。106609

マシニング加工

フライス加工

旋盤加工

研削加工

ワイヤカット

放電加工

他

自社が得意な分野の試作・開発案件を獲得し続けるノウハウを全て公開!

このような悩みも
本ビジネスモデル
で解決できます!

既存顧客からの案件数が減少し、
早急に対策したい

不況になると、
注文数も激減...



成長市場のニーズを入手し、
今後の技術開発・設備投資に
活かしたい

今はこういう市場が
動いているのか...



現在の設備・技術を活かしながら、
もっと成長できる分野に参入したい

設備投資をせずに、
案件を増やせないか...



人手不足のため、
生産性・利益率の高い案件を
獲得したい...

忙しい割に
儲かっていない...



単品・小ロット加工業が「試作・開発攻略ビジネスモデル」を進めるべき3つの理由!

POINT 1 中長期的な成長が見込めるEV・自動化・
半導体等の成長市場へ参入ができる

成長市場



中長期的な成長が見込める市場としてあげられるのが、半導体・EV・脱炭素・自動化 (FA) などの市場です。これらの市場ではこの不況期でも試作・開発案件が動いており、単品・小ロット製作の案件獲得が見込めます。

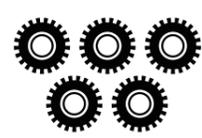
POINT 2 得意で儲かる
試作・開発案件が獲得し続けられる!
しかも、リピート案件にも繋がる!

BAD 自社の「強み」が不明確



忙しいけれど
儲からない

GOOD 自社の「強み」が明確



高収益
生産性向上

「自社の強み」×「デジタル集客」を活用することで、他社との差別化を図り、「人を増やさずに」自社が得意な試作・開発案件を半自動的に集めることが可能です。さらに、設計・開発段階から関わることで、その後の量産のリピートが見込め、案件を獲得し続けることが可能です。

POINT 3 「営業DX」の導入で、人を増やさずに、
利益を増やす超高効率な営業が実現できる!

多品種少量・単品生産の試作・開発案件による新規開拓は、「営業のデジタル化」により、体系的に行うことが可能です。

現状の営業スタイル



既存顧客

「営業のデジタル化」後のスタイル

集客の自動化

顧客の醸成

人的フォロー

確実に月2~3件以上の有望商談に結び付ける集客サイトを構築

マーケティングオートメーション

メルマガ配信・スコアリング

VA・VEソリューションサイト

ニーズ 問合せ

新規顧客

見込み客(リスト客)化

既存顧客

有望商談化案件

かつ、例えば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により、新たな営業担当者を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引き合い獲得・受注が可能になります。

成長市場からの案件獲得で高収益化に成功した事例多数! この他、セミナーでは多数の成功事例を紹介します!

成功事例 1 九州エリア A社 (従業員25名)

自社の設備・技術をもとに年間200件の試作・開発案件を獲得し、
単品加工でも高収益経営を実現!

自社保有の各種放電加工機、その他さまざまな加工設備を駆使し、精密部品の設計製作・加工開発・試作案件を自動的に獲得することに成功。さらに、試作案件からリピート獲得に成功し、単品加工でも高収益性経営を実現。

成功事例 2 近畿エリア B社 (従業員30名)

月間問い合わせ0件から10件へ!
優良大手企業から毎月2件の受注に成功!

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、コロナ禍の中でも、一部上場クラス・大手企業との新規引合を実現!

成功事例 3 近畿エリア C社 (従業員30名)

自社が得意な製品に特化し、
2%だった営業利益率が10%に向上!

従来、特定顧客1社に依存しており、多種多様なサイズ、形状、精度の部品を製作し、忙しくて儲けなかった体制でした。昨今は得意な長尺プレート部品に特化し、新規開拓を行うことで、現場の生産性を向上させ、営業利益率10%を実現!

お申込みは
こちらから!

