

不況下でも動いている成長市場の開発・設計案件を獲得するためには？

電子機器メーカー 成長市場参入ビジネスモデルセミナー お問い合わせNo. S108176	
講 座	内 容
第1講座 13:00～13:30	不況下でも、実は動いている開発・設計案件を獲得するために セミナー内容抜粋① 混迷期の今がチャンス!車載・医療・次世代通信などの成長市場を狙え! セミナー内容抜粋② 不況下でも実は開発・設計案件は動いている!ターゲット企業の設計リソースが不足している現状をチャンスに捉えろ! セミナー内容抜粋③ エレクトロニクス業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル! 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
第2講座 13:40～14:20	開発・設計部門を攻略し、車載・医療・通信などの成長市場へ参入するビジネスモデル大公開 セミナー内容抜粋① 開発・設計部門からの引き合いを入手するにはコレ!開発・設計部門の攻略で、成長市場参入&利益率アップを成功させるための秘訣 セミナー内容抜粋② 人的リソースの少ない企業が、成長市場の最先端ニーズを入手・活用し、技術・商品開発の推進を行うためのデジタル活用法 セミナー内容抜粋③ ①立ち上げ1ヵ月で新ニーズをキャッチし、成長市場への参入に成功したA社 ②15社/月の引き合いを継続的に獲得し、既存顧客への1社依存から脱却したB社 など電子機器メーカーの成功事例を大公開 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 14:30～15:00	電子機器メーカー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 市場ニーズが大きく変化するいま、電子機器メーカーがとるべき生存戦略とは? セミナー内容抜粋② 開発・設計部門攻略による車載・医療・通信などの成長市場への参入こそが最大の不況対策! 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

開催要項 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。	
日時・会場	※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。
	オンライン開催 2024年1月30日(火) 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30より) 【お申込み期限】1月26日(金) オンライン開催 2024年2月 8日(木) 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30より) 【お申込み期限】2月 4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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●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.108176を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。
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。 【年末年始のお知らせ】 ※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。 ※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。 ※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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】左記の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/108176>

2024年1月30日(火) オンライン開催

2024年2月 8日(木) オンライン開催

【お申込み期限】1月26日(金)

【お申込み期限】2月 4日(日)

従業員200名以下

電子機器メーカー

総力特集

不況下でも動く開発・設計案件
車載・医療・通信業界

成功事例を大公開

月20件の開発・設計案件入手/受注単価130%UP

低ノイズ 規格対応 放熱

FPGA設計

マイコン設計

大電流 小型化 高速通信

成長市場の技術ニーズを捉え開発・設計部門を攻略

セミナー日程

オンライン開催 2024年1月30日(火) 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30より)

2024年2月8日(木) 13:00～15:00 (ログイン開始 12:30より)

主催

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

電子機器メーカー 成長市場参入ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S108176

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。



従業員数200名以下の電子機器メーカーに緊急提言！

市場ニーズの収集で次の事業の柱をつくるビジネスモデル

不況下でも
成長市場の
最先端ニーズを収集

このビジネスモデルなら、
このようなことを
実現できます！

実現できること①

車載・医療・通信など
成長市場の開発・設計案件を
次々に獲得できる。



実現できること②

開発・設計部門の攻略により、
価格競争を回避し、
利益率を向上できる。



実現できること③

成長市場が求める
最先端のニーズを
獲得できる。



実現できること④

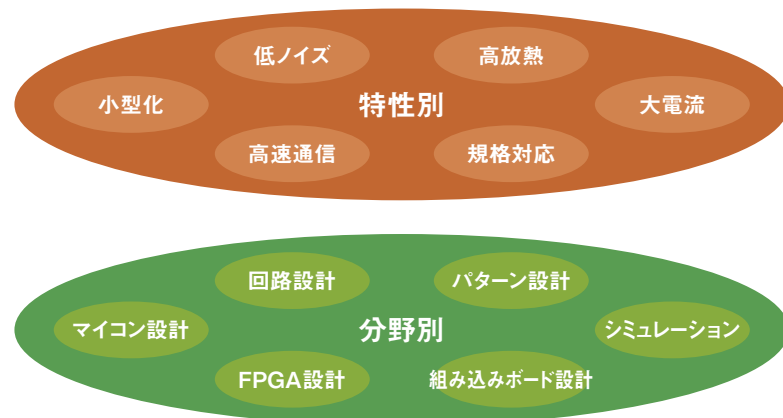
営業の超効率化により、
増収・増益を実現できる。



先端ニーズを集め、成長市場に参入するために取り組むべき3つのこと

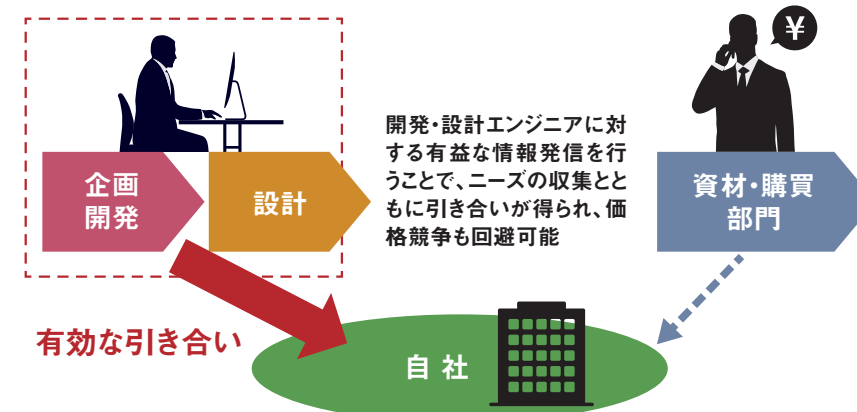
取り組み 1 自社の真の強みを明確にする。

成長市場が求めるニーズ



成長市場の開発・設計エンジニアから先端ニーズを引き出すには、顧客に対して貢献できる分野の中から、自社の真の強みを明確にし、情報発信する必要があります。

取り組み 2 ターゲット業界が必要とする設計情報を発信する。



大手企業は、設計リソース不足および技術力低下により、開発・設計パートナーを求めています。したがって成長市場に参入するためには、自社が対応できる設計提案情報を発信することが重要です。そうすることで、資材購買ではなく、開発・設計段階からの引き合い入手・スペックインが可能となり、価格競争の回避・利益率の向上を実現できます。

取り組み 3 デジタルの活用で成長市場の最先端ニーズを収集。さらに、営業の超効率化を実現。

現状のビジネス



既存顧客

「新ビジネスモデル」導入後のスタイル

集客の自動化

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

Webカタログ・
VA・VEサイト

メルマガ配信・
スコアリング

ニーズ 問い合わせ

新規顧客

顧客の醸成

マーケティング・
オートメーション

見込み客(リスト客)化

既存顧客

有望商談化
案件

人的フォロー



市場の先端ニーズの収集は、リアルだけでは限界があります。当ビジネスモデルを導入すれば、デジタル上で幅広くニーズ収集が可能となり、商品・技術開発の方向性のヒントを得ることが可能です。同時に営業の超効率化を実現できます。

電子機器メーカーをはじめ、エレクトロニクス業界での成功事例多数！

成功事例 1 電子機器メーカー(従業員90名)

立ち上げ1ヵ月で成長産業からの新ニーズをキャッチし、参入に成功

リアル営業だけではニーズの細分化と市場拡大スピードに対応できなかったが、本ビジネスモデルの取り組みにより、これまでアプローチできなかった市場・顧客にもアクセス。先端の開発案件の入手に成功し、年間数千万円規模の受注を獲得。

成功事例 4 プリント基板設計業(従業員10名)

取り組み後たったの3ヵ月で、35件/月の引き合い、新規顧客・市場を開拓！

これまで問い合わせが月に1件しかなく既存顧客のみでギリギリだったが、デジタルマーケティングへの取り組み後は問い合わせが一気に35件/月に増加。その中から有望見込み顧客への営業を行い、新規顧客開拓に成功。顧客基盤の安定化に繋がった。

成功事例 2 プリント基板設計・実装業(従業員50名)

営業マン「ゼロ」・非対面営業でも5社/月の新規開拓!受注単価130%!

コロナ禍を機に営業形態をリアル営業からインサイドセールスのみに完全移行。月50件の引き合いの中から効率的なフォローを行い、営業効率2倍以上を実現した上、新規受注単価130%を実現。

成功事例 5 電子部品・プリント基板製造業(従業員50名)

全くできなかった新規開拓が、毎年30件超の優良顧客開拓に成功!

従来は人的営業のみで新規開拓は全くできず、社員からも「ウチの業界でWebは無理」と反対される中、社長自身がデジタルマーケティング推進を断行。その結果、従来アプローチできなかった開発・回路設計キーマンに訴求ができるようになり、大きな成果に繋がった。

成功事例 3 電子機器メーカー(従業員5名)

強みの明確化で、新たな事業の柱となる新アプリケーション市場を開拓

主力商品の市場飽和による売上低下を回避するため、自社のコア技術を元にした技術マーケティングに着手。強みを明確化することにより、新たなアプリケーション市場への参入に成功。

成功事例 6 電子機器メーカー(従業員数10名)

15件/月の引き合いを継続的に獲得!顧客1社依存から脱却!

大手電子機器メーカーへの売り上げ依存解消を課題としており、当ビジネスモデルを導入する。営業マンはゼロでエンジニア主体の企業であったが、15件/月の引き合いを継続的に獲得。2023年度は前期売上を大幅に上回る見込みである。

➡この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします!