

既存人員で大きな投資をかけず、業務用販路を開拓する方法をお伝えします

工場稼働率向上休眠設備活用対策セミナー

お問い合わせNo.S108593

講座	講師・内容紹介	
第1講座	工場稼働率向上・休眠設備を活用し業績を上げるポイント	
	既存設備や新たに調達したが休眠化している工場設備の稼働率を上げるために取り組むべき営業施策とその成功事例をお伝えします。	
第2講座	既存人員で、大きく投資をかけず、中堅・中小食品メーカーが工場稼働率を上げるための営業の秘訣と成功事例	
	既存人員で新期取引先を獲得&PBOEMの受託を増やし、工場稼働率を上げるための成功事例と、営業手法の導入ステップをお伝えします。	
第3講座	中堅・中小食品メーカーが生産性を上げるためにやるべきこと	
	2024年以降の時流と中堅中小食品メーカーが取り組むべきことをお伝えします。	

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	オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。	
	2024年2月6日火 10:00~11:30 [ログイン開始 9:30~]	【お申込み期限】 2024年2月2日(金)
	2024年2月7日水 13:00~14:30 [ログイン開始 12:30~]	【お申込み期限】 2024年2月3日(土)
	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6,000円(税込6,600円) / 一名様	会員価格 税抜4,800円(税込5,280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、ご入金金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(ID: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.108593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 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

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108593>

【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。



このDMを受け取られた方へ
工場稼働率向上
休眠設備活用
対策
セミナー

開催日程

オンライン

第1回

2024年2月6日火
10:00~11:30 [ログイン開始 9:30~]

第2回

2024年2月7日水
13:00~14:30 [ログイン開始 12:30~]

このような方におすすめです

- 自社の加工技術・提案力に自信がある
- 休眠機械や新たに導入した設備の稼働率を上げたい
- PBOEMの依頼が増加中、更に伸ばしたい
- 営業マンの教育に限界を感じている
- 新たな取引先の開拓を更に進めたい

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。

食品製造業向け 工場稼働率向上・休眠設備活用対策セミナー お問い合わせNo.S108593

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。)→ 108593

中堅・中小の食品製造業向け 工場稼働率向上・休眠機械活用で生産性向上セミナー

既存人員で大きな投資をかけずできる手法を成功事例をまじえてお伝えします



このような中小・中堅食品メーカー経営者はぜひご参加ください

- 自社の商品力には自信があるが、うまく強みを訴求できず、**売上につながらない中小食品メーカー**
- 既存取引先の**売上高が年々減少している**
- 休眠機械や**新たに導入した設備の稼働率を上げたい方**
- 新規取引先の開拓、PB・OEMの受託**を更に伸ばしたい
- 営業マンの育成・教育に限界を感じている&営業マンの採用が難しい方。**



本セミナーでは実践的な下記内容が事例付きで学べます

- 既存人員で**新たな投資を大きくかけずに新規取引先開拓できる方法と成功事例**を知りたい方
- 生産性を上げるためにDXの導入をしたいが、**何からはじめたら良いかわからない方**
- 下請けメーカーが、**利益率を上げれる取引先開拓手法と成功事例**を知りたい方
- 営業マンに頼らず、**新期引き合いを獲得する方法**
- 中小企業でも取り組める、**コストがかからず、既存人員で取り組める効果的なデジタル営業戦略**

本セミナーでは具体的な取り組み事例をご紹介します！

【事例企業】 株式会社フタバ 代表取締役社長 江口 晃 氏

WEBマーケティングに取組み、既存人員で**新規取引先の獲得に成功!**

3年連続売上 1.2倍!

1人当たり生産性は業界平均 3.7倍を実現!

300件/年以上の新規見込み顧客を継続的に獲得し、コロナ禍でも3年連続事業年商を1.2倍に成長させる株式会社フタバ。同社がどのような取り組みを行っているのか徹底解説いたします。人員を増やすことなく、狙いたいターゲット業種や成長市場からの引き合いを獲得し、業界平均の3.7倍の生産性を実現する秘訣を大公開いたします。



工場稼働率の向上・休眠機械の活用成功事例をご紹介します

ケース1 調味料メーカーA



補助金で導入した冷凍・レトルト機械の稼働率に成功

ケース2 惣菜メーカーB



冷凍設備の導入と新規営業手法の導入で、下請けから脱却し利益率改善

ケース3 酒造メーカーC



既存取引先の売上が伸び悩む中、利益商材のPBOEM需要を獲得し売上増加

ケース4 精肉加工業D



WEBマーケティングで新期取引先の開拓に成功し、導入した設備の稼働率向上

ケース5 製茶業E



市場が拡大する抹茶粉末の需要を獲得し、収益改善

ケース6 調味料メーカーF



液体調味料のPBの受託増化で業績向上に成功