

不景気でも好調な企業が明かす業績アップの秘訣3選

鋼材商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問い合わせNo.S108979

講座	内容
第1講座 13:00 ～ 13:30	不景気でも好調な鋼材商社が明かす、業績アップの秘訣3選 セミナー内容抜粋① 現在の鋼材業界の市況と今後の展望 セミナー内容抜粋② 部品加工ビジネスで利益を大きく増やしている鋼材商社がしている3つのこと 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 生駒 宏武 大学在籍時より、製造業に対して強い関心を持ち、「日本が今後も世界の一等国であり続ける」ことに貢献したいという思いと、製造業こそが日本の産業の根幹であるとの考えから、船井総合研究所に入社し、製造業商社支援部に配属。配属後は、新規顧客開拓の為のWebサイト（ソリューションサイト）構築・動画を活用したコンテンツマーケティングやZOHOを駆使したMA・SFAによる新規・既存顧客の活性化による案件創出を得意とし、受託型製造業・商社へのデジタルマーケティング、営業DXの成功事例を数多く保有している。
第2講座 13:40 ～ 14:20	鋼材商社が「部品加工事業」で大きく成長するための5つのステップ セミナー内容抜粋① 部品加工で利益を増やしている鋼材商社と、そうでない鋼材商社の違い セミナー内容抜粋② 「売上1.5倍・経常利益率3.7倍」「売上1億円創出」「営業を増やさず売上1.5倍」など、部品加工事業の参入・強化で業績を伸ばした成功事例を大公開 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 生駒 宏武
第3講座 14:30 ～ 15:00	鋼材商社 社長に今すぐ取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 二極化が進む業界で勝ち残るために必要なこと セミナー内容抜粋② お客様や社会から選ばれ、これから生き残る鋼材商社が取るべき戦略 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔 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。

開催概要

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 ※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。
	2024年2月16日(金) 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2024年2月12日(月)
日時・会場	オンラインにてご参加
	2024年2月20日(火) 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2024年2月16日(金)
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。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。●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、中止させていただきます場合がございます。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。	
●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。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 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.108979を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	 サステナブルグロースカンパニーをもっと。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」と検索してご確認ください。 ※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



【QRコードからのお申込み】左記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/108979>

2024年 2月16日(金)【オンライン受講】お申し込み期限:2024年2月12日(月)

2024年 2月20日(火)【オンライン受講】お申し込み期限:2024年2月16日(金)

営業マンを増やさずに業績向上を実現する方法

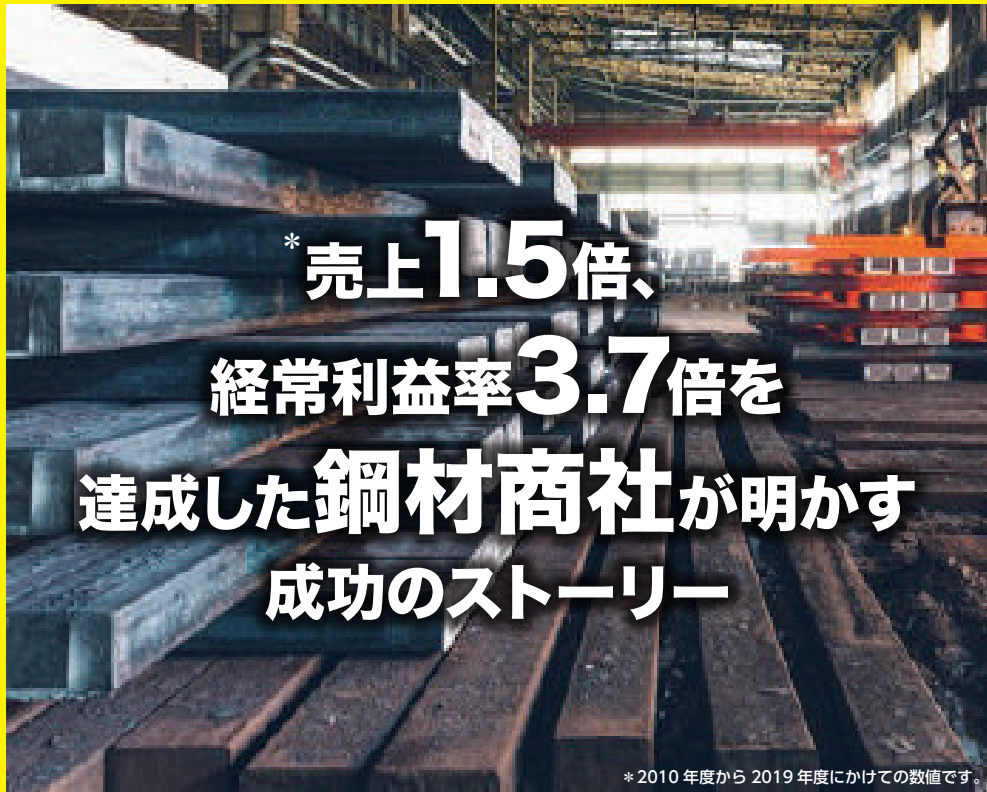
鋼材商社 部品加工 戦略セミナー

船井総合研究所主催 2024年2月16日(金)・20日(火) オンライン開催

不景気でも好調な企業が明かす 業績アップの秘訣 3選

新規顧客から毎月10件以上
問い合わせがくる仕組みを構築！

部品加工の協力企業を開拓し
対応可能な加工領域を拡大！



お客様のニーズを自動で把握し
効率的な営業を実現！



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

鋼材商社「部品加工事業」参入・強化セミナー

お問い合わせNo.S108979

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

※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。

主催 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

右記
QRコード
から
お申込み
ください。



当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)→

108979

鋼板 鋼管 平鋼 形鋼 棒鋼

鋼材商社が部品加工事業を強化し、利益を大きく増やすノウハウを全て公開!

部品加工ビジネス で解決可能なこと



鋼材の卸業は不況の影響が
直撃し、発注が
激減する...

不況対策には
部品加工が最適!



特定顧客に依存しており、
新規開拓を行いたいが、
鋼材卸での新規開拓は
極めて困難...

部品加工なら
新規開拓は容易!



部品加工に参入したいが、
顧客との
バッティングが心配

既存顧客から反発
されないやり方とは?



今後の鋼材価格は
不透明...

価格に左右されない
体制構築が必須!



不景気でも好調な鋼材商社が明かす

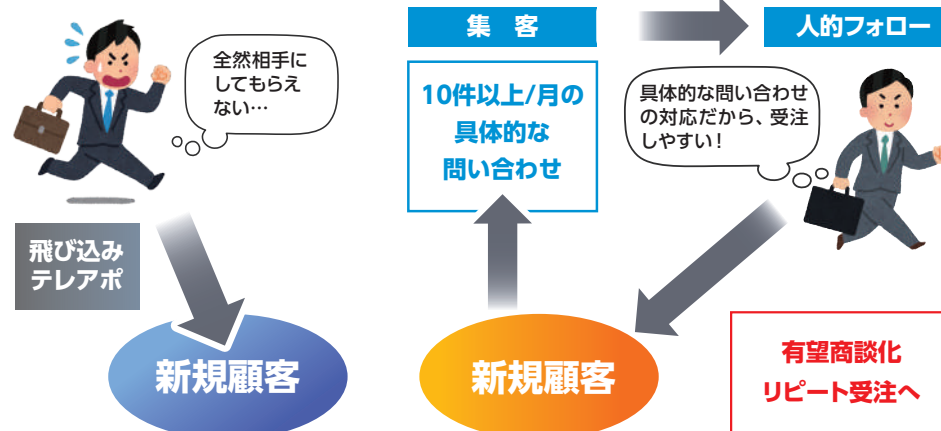
業績UPの秘訣3選

秘訣1 新規顧客から毎月10件以上の 問い合わせがくる仕組みを構築している

先進的な鋼材商社では、人的営業なしで新規顧客から具体的な問い合わせを毎月10件以上発生させる仕組みを構築しています。従来の主な新規開拓手法である飛び込み営業などと比較し、圧倒的な効率化が可能です。

現状の営業スタイル

「仕組み化」後の営業スタイル

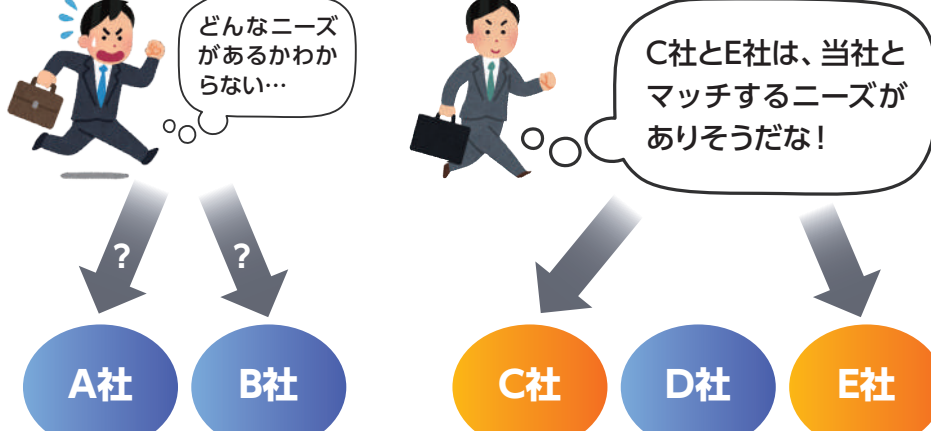


秘訣2 お客様のニーズを自動で把握し 効率的な営業を実現している

デジタル技術を駆使することで、お客様がどのようなことに興味があるのか、また、どのようなニーズを持っているのかがわかります。これらを予め把握した上で営業活動を行うことで、営業効率が格段に上がります。

旧来の営業

「デジタル化」後の営業



秘訣3 部品加工の協力企業を開拓し 対応可能な加工領域を拡大している

現在、部品加工で業績を伸ばしている会社の多くが内製だけではなく、協力企業も活用しながら、対応可能な加工領域を広げています。お客様にとっても、一括発注による手間の削減などのメリットがあり、協力企業の開拓は急務といえます。

加工先を取りまとめるのが結構手間がかかる...

どこか一括で加工してくれるところはないかな...

複数図面を加工先ごとに振り分けるのが大変だ...



部品加工ビジネスで業績を伸ばした成功事例多数!

➡ 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! 右記QRコードからお申込みください。



成功事例1 鋼材商社F社 (従業員120名)

加工事業強化による付加価値アップで、売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現!
リーマンショックを機に部品加工業への参入・強化を決断。既存顧客への提案力アップとデジタル・マーケティングによる新規顧客開拓で、取り組み後 9年で売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現した。

成功事例2 金型製造業H社 (従業員60名)

部品加工事業に参入し、1億円の売上を創出!
従来のゴム金型業から部品加工業に参入。デジタルマーケティングを駆使し、たった1名の担当者で1億円ベースのビジネスを、現業のゴム金型業に付加することに成功した。

成功事例3 機械工具商社S社 (従業員30名)

部品加工事業に参入し、10年で売上3倍以上 (7億円→22億円) に!
機械工具商社業界は手堅いものの、これ以上の成長が見込めず、部品加工事業への参入を決意。部品加工による新規開拓、既存顧客への部品加工付加により、10年で売上3倍を実現した。

成功事例4 機械工具商社F社 (従業員10名)

デジタルマーケティングを駆使し、営業マンを増やさずに5年で売上1.5倍に!
工具や消耗品等の差別化が難しく価格競争激化への危機感から部品加工事業への参入を決意。その際、デジタルマーケティングを駆使することで、営業マンを増やさずに、5年で売上1.5倍を実現した。

成功事例5 鋼材加工業S社 (従業員10名)

デジタルマーケティングに取り組み、150万円/月の新規売上を獲得!!
コロナ禍により既存顧客からの売上が下がったのを機に、新規開拓を決意。デジタルマーケティング導入後、1年間で約70件の引き合いを獲得することに成功。150万円/月の新規売上獲得を実現している。

成功事例6 機械工具商社K社 (従業員30名)

部品加工による新規開拓を行い、リーマンショック前から年商2倍以上 (14億円→30億円) に!
業界全体が横ばいであるため、このままでは成長できないと、部品加工事業に参入を決断。その結果、ここ10年間で売上を14.7億円から30億円に大きく伸ばしている。