

機械加工業 特注メーカー化戦略セミナー

講座内容&スケジュール

開催概要

オンライン

2024年 **2月22日** 土 [申し込み締切] 2月18日(日) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

2024年 **2月26日** 月 [申し込み締切] 2月21日(水) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

受講料 一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様

*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。

*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。
*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。

セミナー内容

第1講座

**新規案件数・ロット数が減少する中、
業績を伸ばす機械加工業は、何に取り組んで来たのか?**

- 現在の機械加工業の市況と今後の展望
- 業績を伸ばしている機械加工業が取り組んでいる内容はこれだ!

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 山崎 悠



第2講座

**高収益化&生産性アップを実現する
「特注メーカー化戦略」の全貌と成功事例を大公開!**

- 競合他社と価格競争を回避し、利益率を向上させ続ける特注メーカー化戦略の全貌
- 特注メーカー化戦略で高収益化&生産性が向上した機械加工業の成功事例を大公開
- ゲスト講演(ビデオ出演)
「ノズルに特化したメーカー化戦略により、
年間30件以上の問い合わせ獲得!生産性アップ!」

株式会社キンコー 代表取締役 吉見 嘉之 氏
株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 山崎 悠
株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 太田 智也



第3講座

“機械加工業”の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- ピンチをチャンスに!不況期こそが社内改革の最大のチャンス!
- 縮小する国内市場、激変する世の中でも業績を上げる秘訣とは?

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



お申し込み方法

【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/109189>

【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。



船井総合研究所が緊急提言!

機械加工業

マシニング

旋盤加工

ワイヤーカット

特注メーカー化で 営業利益率10%以上を実現



特別ゲスト講師

株式会社キンコー 代表取締役 吉見 嘉之 氏

ノズルに特化したメーカー化戦略により 年間30件以上の問い合わせ獲得!生産性アップ!

本セミナーのポイント

- ✓ 特定顧客への依存を脱却し、常に安定した利益を出す方法
- ✓ 増収・増益を実現している“機械加工業”の成功事例を大公開
- ✓ 同業他社との価格競争を回避し、利益を大きく増やす方法
- ✓ 特定の製品群の受注・生産を増やし、現場の生産性を向上させる秘訣
- ✓ 自動車・医療などの成長市場の優良企業から引き合いを獲得するポイント



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

機械加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo.S109189

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。 109189

低投資で実現
今いる人材で対応可能
わずか90日で導入

マシニング・旋盤・ワイヤーカット加工業は

高収益化を実現
これからの時流に適應
価格競争の回避

特注メーカー化戦略で高収益化を実現しよう

「特注メーカー化戦略」とは？

特注メーカー化戦略とは、いわゆる「標準品」を販売するのではなく、顧客のオーダーに合わせた「特注品」を専門に対応する“メーカー的な見せ方”を行う戦略です。この戦略は開発・設計段階でのスペックインが前提であり、設計者・開発者からの「相談にのる」スタイルの営業です。そのため、他社との価格競争を回避できます。さらに自社が得意な製品群に受注・加工を絞ることにより、高収益化と生産性向上を同時に果たすことが出来る、機械加工業にとって有効な戦略です。



プレート



シャフト



ネジ・ボルト

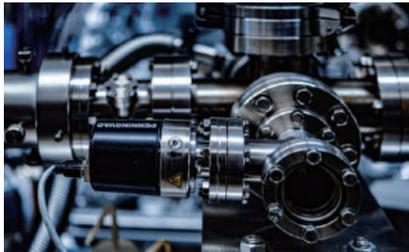
特注メーカー化戦略により、下記の成長市場に参入することが可能!

ターゲット1 EV関連マーケット



特に蓄電池関係の製造装置に需要が旺盛です。またTier1各社の内製用設備部品のニーズも高まっています。

ターゲット2 半導体・電子部品マーケット



車載向け・産業向けの半導体は活況です。また好調な電子部品メーカーの社内設備部品も狙い目です。

ターゲット3 医療マーケット



医療はリーマンショックの際もほとんど落ち込みがなかった業界です。高齢化や美容などの需要が増えています。

ターゲット4 自動化・省人化マーケット



深刻な人手不足・人件費の高騰が課題になっており、省人化設備ニーズは世界的に高まっています。

ターゲット5 インフラ・建設マーケット



脱炭素が推進される中で、建設・インフラ業界で新しい工法・ニーズが生まれています。

5つのターゲット市場の攻略、または強化のポイント、既存顧客への深耕から新規顧客の開拓の方法まで本セミナーで具体的に、かつわかりやすくお伝えいたします。

特注メーカー化戦略で、こんなことが実現できる!

- ✓ 設計段階のスペックインで価格競争を回避、利益率がアップ
- ✓ 大手メーカーが参入困難な規格外の特注製品で、売上が向上
- ✓ 自社独自の強みを打ち出し、成長市場・優良顧客の開拓を実現
- ✓ 得意な製品の加工に集中することで、製造現場の生産性が改善
- ✓ 社員を早期に戦力化することが可能となり、人財の課題を解決



成功事例多数! 機械加工業(部品加工業)での業績アップ事例!

- | | | |
|-------|---|----------|
| 成功事例1 | 長尺シャフトの特注メーカー化に成功!
成長する半導体分野・建設業界の新規開拓に成功! | 近畿エリア A社 |
| 成功事例2 | メーカー規格外の特注ネジ製作で、
売上は3年で1.5倍に、利益率も2倍に増加! | 関東エリア B社 |
| 成功事例3 | レーザーノズルの特注メーカーになった結果、
売上2倍(月商4,000万円→月商8,000万円)を実現! | 関東エリア C社 |
| 成功事例4 | 特注エアナイフ製作を始めとする取り組みで、
残業時間は1/3(1,200時間→400時間)と生産性向上! | 近畿エリア D社 |

特別ゲスト講師!機械加工業成功モデル企業!!

ノズルに特化したメーカー化戦略により 年間30件以上の問い合わせ獲得!生産性アップ!



株式会社キンコー
代表取締役 吉見 嘉之 氏

- ・ 導入前と比較して、顧客数は2倍以上に
- ・ 蓄電池、電子部品などの成長市場からの新規受注獲得
- ・ 類似加工品の案件増加で社内の生産性が向上

同社は、鹿児島県薩摩川内市に本社を置く、従業員28名の機械加工業。特定顧客依存を脱却すべく全国の展示会・商談会に出るも成果が上がらなかった折、デジタルを駆使したノズルの特注メーカー化戦略を採用。自社が得意で、粗利率が高く、さらにリピート性もあるノズルの受注・製造を増やすことで、高い生産性と安定した売上を築くことに成功。現在も、鹿児島県に工場を置きながら、全国の大手優良メーカーから日々技術的問合せ・引き合いに対応している。



自社で実行していくため、成功するためにはどのようなステップを進めればよいか、続きはセミナーで!

