

短納期で戦わずとも開発案件を集め続ける秘訣とは

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2024年 **2月22日** 【お申込み締切】
2月18日(日) **・ 2月28日** 【お申込み締切】
2月24日(土) ※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。
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
第1講座 13:00～13:30	「短納期」「高品質・高精度」「低価格」だけではジリ貧!試作加工業が生き残る道 セミナー内容抜粋① 不況下でも実は試作・開発案件は動いている!チャンスを掴み自社の成長に繋げるために セミナー内容抜粋② DXを駆使する、大手の試作加工メーカーに打ち勝つ方法 セミナー内容抜粋③ 市場ニーズが大きく変化する今、開発・設計部門が求めていることは? セミナー内容抜粋④ 試作加工メーカーのモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル!  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 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
第2講座 13:40～14:20	試作加工業のための、開発・設計部門を攻略し、試作・リピート案件を獲得し続ける、最新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試作加工業でも、成長市場の最先端ニーズを入手・活用し、技術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 【成功事例大公開】 ①短納期対応なしで、高利益率の開発案件を次々に受注し、不景気でも成長するA社 ②10～20件/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社など試作加工業の成功事例を大公開  製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング(コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAによる新規・既存顧客の活性化etc.)に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 黒木 賢雄
第3講座 14:30～15:00	試作加工業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 資本力で勝る大手や競合に勝つために必要な「思考法」と「独自のコンセプト」 セミナー内容抜粋② 試作・開発案件をとり続けられれば経営が変わる!開発・設計部門攻略こそが最大の不況対策! 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

※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/109287>

【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。



切削

板金

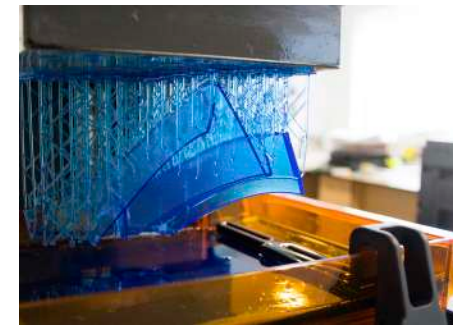
プレス

3Dプリンタ

光造形

試作加工業 経営戦略セミナー

短納期で戦わずとも開発案件を集め続ける秘訣



成功事例続出

- ✓ 年間200件超の開発案件が持ち込まれるA社
- ✓ コロナ禍でも最高売上・利益を達成するB社など

試作加工業が業績UPする最新DX手法!!

●不況下でも動く試作・開発案件を掴み取れ●成長市場の開発・設計部門が求めるニーズを収集し戦略に活かす●中小の試作加工業が、資本力で勝る大手や競合に勝つたった一つの方法●DXにより営業を超効率化し、増収・増益を実現せよ

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

試作加工業 経営戦略セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S109287

※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。 **109287**

切削 板金 プレス 3Dプリンタ 光造形

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…



自社が儲かる試作・開発案件を
取り続けたい

案件を増やして
工場を埋めたい



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…



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…



短納期に頼らない「試作・開発攻略ビジネスモデル」を進めるべき**3つの理由!**

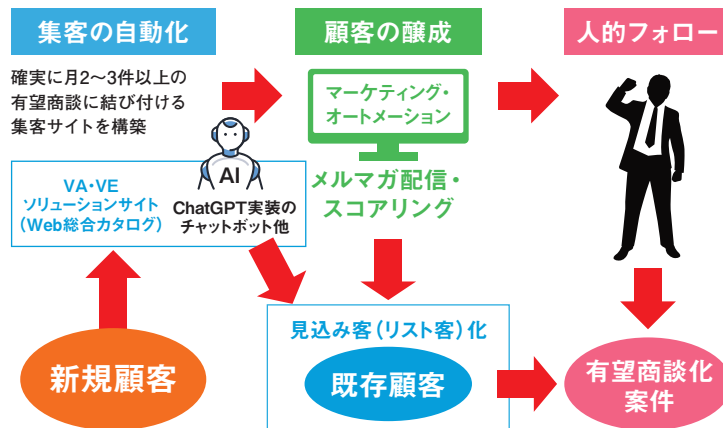
POINT 1 「営業DX導入」+「ChatGPT(生成AI)活用」で、 人手を増やさず業績アップできる

現状の営業スタイル



「営業DX+生成AI」導入後の営業スタイル

御社の独自固有の強み (=3つの強み) を反映
①機能訴求+②価値訴求+③スペック訴求



自社Webサイトを、ChatGPT(生成AI)仕様とすることにより、
ChatGPTが自社の技術・商品・サービスを学習して、
まさに御社の営業担当者かのような働きをすることになります。

POINT 2 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。

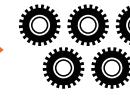
POINT 3 得意で儲かる案件を獲得し続けられる さらに、リピート案件にも繋がる

自社の“強み”が**不明確**
BAD



忙しいけれど
儲からない

自社の“強み”が**明確**
GOOD



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。

試作加工における業績アップ事例

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、コロナ禍でも、一部上場ク
ラス・大手企業との新規引き合いを実現!

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!

お申込みはコチラから!



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!