

機械加工業 経営戦略セミナー 2024

講座	内容
第1講座	景気後退・不況下でも業績を伸ばす機械加工業は、何に取り組んできたのか？ ● 現在の機械加工業の市況と今後の展望 ● 機械加工業が狙うべきマーケット 講師：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ マネージャー 外山 智大
第2講座	人手不足の今、人を増やさず新規顧客を増やし、売上・利益を拡大する方法！ ● 人を増やさず、新規顧客を増やすためのステップを徹底解説！ ● 売上・利益拡大に成功している企業の事例をご紹介 講師：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 山下 大地
第3講座	機械加工業 社長に今すぐ取り組んでほしいこと ● 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？ 講師：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ マネージャー 外山 智大

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 3月 5日 (火) 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限: 2024年3月 1日 (金)
日時・会場	オンラインにてご参加
	2024年 3月15日 (金) 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限: 2024年3月11日 (月)
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、ご入金金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。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。	

お申込み方法	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.110153を入力、検索ください。
--------	--

お問い合わせ	 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/110153>
2024年 3月 5日 (火) 【オンライン受講】 お申込み期限: 2024年3月 1日 (金)
2024年 3月 15日 (金) 【オンライン受講】 お申込み期限: 2024年3月11日 (月)

開催日時

2024年 3月5日 (火) 《オンライン開催》 13:00~15:00
2024年 3月15日 (金) 《オンライン開催》 13:00~15:00

99%の会社が実践できていない 機械加工業「AI・DX戦略」で 売上1億円アップ セミナー

短期間で...
新規引き合い 年間100件
取引先数 倍増
新規業界からの受注増加
をつくる“船井流”
機械加工業DX戦略!

- ▶成功事例①
新規問い合わせ 年間で5件 → 年間100件に増加!
- ▶成功事例②
Webからの 新規引き合い → 年間20倍に増加!
- ▶成功事例③
成長市場から 新規顧客獲得 → 取引先数2倍増!

▶このような思いの皆様にお勧めのセミナー!!

- ☒ 国内で生き残ることを真剣に考えている
- ☒ DXのことはわからないが、取り組みたいと考えている
- ☒ 不安定な下請け、価格競争を回避したい
- ☒ 有料取引先を短期間で増やしたい
- ☒ 国内に残る仕事・伸びる仕事を見極めたい
- ☒ 営業を増やさずに受注を増やしたい

主催

 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

機械加工業 経営戦略セミナー 2024

お問い合わせNo. S110153

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

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。)→

110153

99%の会社が
実践できていない

機械加工業が売上1億円UPを実現したAI・DX戦略とは？

このような悩みも
AI・DX戦略で
解決できます！

悩み①

補助金を活用し、
設備投資を進めたが
活用できていない



悩み②

AI・DXとは聞か
ビジネスでの成果
数字につながらない。



悩み③

既存取引先の見通しが
悪く生産が安定しない。
数字が厳しい。



悩み④

営業すれば仕事が
取れることはわかるが
人員は増やせない。



AI・DX戦略で売上1億円UPを実現するための3つのポイント

Point. 1 自社の強みを明確化し、高付加価値
案件の獲得を狙う。



人時生産性
6千円以上

付加価値率
10%アップ

営業利益率
15%以上

99%の会社が達成できていない高収益化を目指す

Point. 2 2024年以降に国内で伸びる！
成長市場へ参入

国内に残る成長市場への参入

EV市場

半導体市場

電機市場

FA市場

インフラ市場

GX市場

企業の中でも川上工程の担当者を開拓

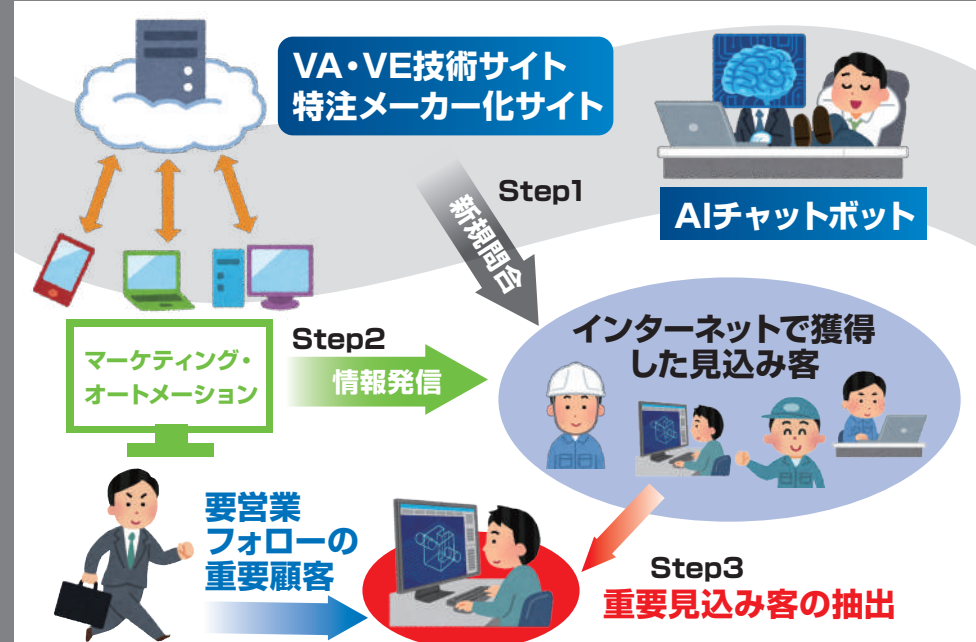


製品設計・開発部門



生産技術・設備技術部門

Point. 3 DX・AIを活用した集客の仕組み化で
人を増やさず、見積・新規引合 3倍増



「AI・DX戦略」で売上・利益向上に成功した事例多数！

成功事例 1 甲信越エリアA社 (従業員40名)

新規問い合わせが
年間5件から年間100件に増加

成功事例 2 近畿エリアB社 (従業員30名)

毎月10件の問い合わせの中から、
優良大手企業から毎月2件受注に成功

成功事例 3 九州エリアC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

成功事例 4 近畿エリアD社 (従業員90名)

営業DXの導入により、展示会の10倍の集客を実現
新規引合は4倍に増加

成功事例 5 中部エリアE社 (従業員40名)

営業利益率25%超。川上部門である設計者・
開発者から引合を獲得し、価格競争を回避

➡ 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！