

既存技術・設備を活かし訪問営業・増員ナシでも実践可能な高収益企業の創り方

基板実装・組立会社向け 経営セミナー

お問い合わせNo.S110538

講座	内容
第1講座 13:00 } 13:30	<p><b>基板実装・組立会社を囲む2024年の市況と、成長企業の要諦</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●技術革新が進む中で求められる、車載・医療・通信などの新市場向けに必要なこと</li> <li>●モデル企業がもう始めているビジネスモデル</li> </ul> <p>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</p>
第2講座 13:40 } 14:30	<p><b>基板実装・組立会社が成長市場から仕事を受注するビジネスモデルをたった3ヵ月で構築する方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●成功事例ご紹介！成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを3ヵ月で構築する5つのステップ</li> <li>●営業マンゼロ・訪問営業しなくても、50件/月の新規開拓・受注単価130%を実現するA社の事例(その他事例紹介)</li> </ul> <p>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 西野 豪</p>
第3講座 14:40 } 15:00	<p><b>基板実装・組立企業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●近い将来の市場ニーズをとらえるためにも、基板実装・組立業がとるべき成長戦略とは？</li> <li>●車載・医療・通信などの市場へ新規参入するために今やるべきこと！</li> </ul> <p>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</p>

### 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 2024年3月12日(火) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2024年3月 8日(金)
	オンラインにてご参加 2024年3月19日(火) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2024年3月15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	<p>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</p> <p>●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。●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。●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)へご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。</p>
-----	---

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.110538を入力、検索ください。

サステナブルな成長を促す。 Funai Soken 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)

※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。  
※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/110538>

2024年3月12日(火) 13:00~15:00(ログイン開始12:30~) お申込み期限:2024年3月 8日(金)

2024年3月19日(火) 13:00~15:00(ログイン開始12:30~) お申込み期限:2024年3月15日(金)

# エレクトロニクス

# 2024

# 基板実装・組立会社

## 経営者向け セミナー

### To Electronics Manufacturing Service

特集

# 受注単価130%UP、新規引合50件/月 を獲得する方法

トレンドを見る

- 車載・通信・医療・産機などの成長市場へ新規参入
- 短納期・低価格での見積競争を回避して自社の強みを打ち出し、新規・継続案件を入手するビジネスモデル

既存技術・設備を活かし  
訪問営業・増員ナシでも実践可能な  
高収益企業の創り方

### 本セミナーのポイント

- ✓ デジタル戦略により、価格競争にならず受注単価向上を実現できる取り組みがわかる!
- ✓ 人を増やさず、利益を生み出すビジネスモデルがわかる!
- ✓ 既存技術を活かして成長市場のニーズ収集方法がわかる!
- ✓ マーケティングオートメーションによる有望商談創出方法がわかる!

主催

サステナブルな成長を促す。 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

基板実装・組立会社 経営者向けセミナー

お問い合わせNo. S110538

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。) → 110538

特集

基板実装・組立会社の8割が実践できていない!?

# 受注単価130%UP、新規引合50件/月 を獲得する方法

このような悩みも  
本ビジネスモデルで  
解決できます!

悩み1

車載・通信・医療・  
産機等、成長市場の  
ニーズを掴んで  
市場参入したい



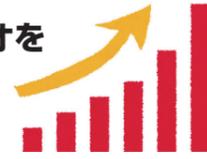
悩み2

営業リソースが不足  
しているため、営業人員の  
増加無しで案件増加、  
売上向上をさせたい



悩み3

将来を見据えた  
自社の成長シナリオを  
描きたい



悩み4

市況変化に乗り遅れず  
自社が大きく成長できる  
ビジネスモデルを  
構築したい

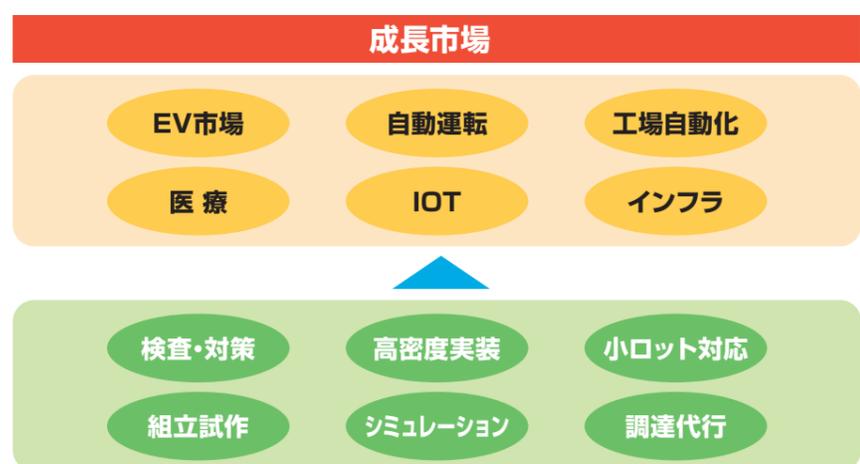


既存技術・設備を活かし、訪問営業・増員ナシでも実践可能!

## 基板実装・組立会社の高収益企業が取り組んでいる3つのこと

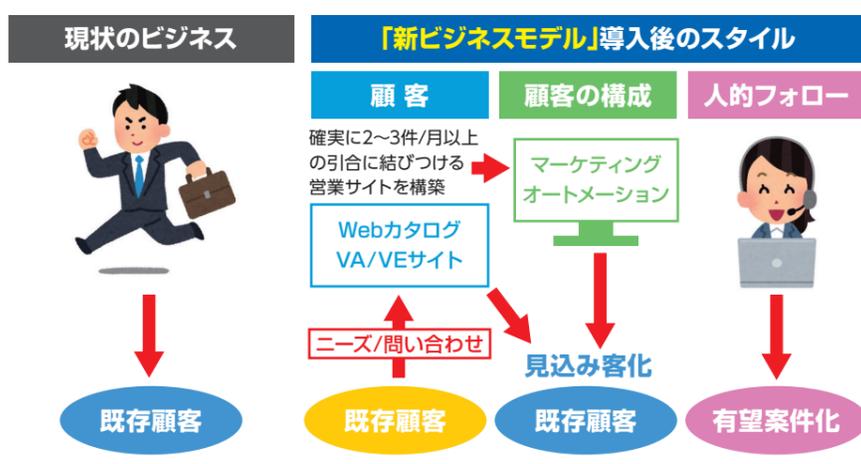
セミナーで  
より詳しく  
解説します!

取組み1 自社の強みを活かして  
成長市場からの新規引き合い獲得



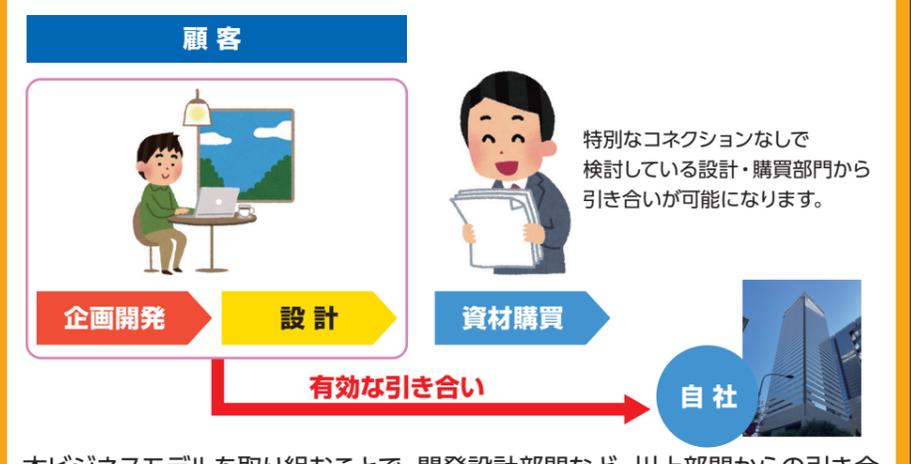
既存設備の最適使用や受注勝ちパターンを分析して自社の強みを明確にし、それを訴求して成長市場の新規ニーズを獲得し、新規案件に繋がります。

取組み2 「営業マンゼロ」、「訪問ナシ」で  
デジタルの活用で見込み客を獲得!



受託型の実装・組立業では、営業活動に十分なリソースを避けません。当ビジネスモデルでは、営業マンゼロでもデジタルでニーズ収集が可能です。

取組み3 「実装・組立」会社を探している開発・設計・購買部門  
からの問い合わせで価格競争回避、利益率向上!



本ビジネスモデルを取り組むことで、開発設計部門など、川上部門からの引き合いを獲得できます。開発検討の際のスペックインが可能で価格競争を回避しやすくなります。

## エレクトロニクス業界での成功事例多数! 同業他社の取り組み事例をわかりやすく解説!

成功事例1 関東エリアA社(従業員90名)

立ち上げ1ヵ月で新ニーズをキャッチし、成長市場への参入に成功  
<電子機器製造会社>

成功事例3 関東エリアA社(従業員50名)

超効率化営業で50件/月の新規開拓・受注単価130%を実現!  
<プリント基板実装会社>

成功事例2 関東エリアI社(従業員7名)

15件/月の引き合いを継続的に獲得!  
大手精密機器メーカーへの1社依存から脱却  
<電子機器製造会社>

成功事例4 東海エリアA社(従業員10名)

取り組み後、たった3ヵ月で、35件/月の引き合い、新規顧客・市場を開拓!  
<プリント基板設計会社>

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!