

板金加工業 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

※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。

オンライン

2024年 **4月5日金** 【申込み締切】4月1日(月) 13:00～15:00(ログイン開始12:30～)

2024年 **4月9日火** 【申込み締切】4月5日(金) 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)／一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)／一名様

※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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。
※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

営業利益率10%以上を実現する 「特注メーカー化戦略」の全貌

- 板金加工業だからこそ、特注メーカー化戦略を行うべき理由
- なぜあの会社は、自社の得意な製品製造に選択と集中をして、高収益化を実現できたのか

株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 生駒 宏武



第2講座

板金加工業のための、新規顧客開拓・高収益化を 実現する特注メーカー化の手法と成功事例を大公開!

- 特注メーカー化戦略のために必要な、自社のポジションと強みの見つけ方と、押さえておくべきポイント
- 特注メーカー化戦略によって、高収益化を実現した板金加工業の成功事例

株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム 丸山 潤也



第3講座

“板金加工業”の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- 日本経済の先が見えない中こそ、経営者が取り組むべき仕事とは
- 経営者にこれから実施いただきたいこと

株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔



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/111215>

【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。



将来のために、もっと儲かる売上の柱をつくりたい
とお考えの事業主の方へ

板金加工業 経営セミナー

オンライン開催

2024年 **4月5日金**

2024年 **4月9日火**

13:00～15:00
(ログイン開始 12:30～)

燃料電池、データーセンター、食品、EV関連

2024年以降の**儲かる製品**を大予測!

特注メーカー化戦略

営業利益率 10%以上を実現する



付加価値の高い製品に絞ることで、
高収益化を実現

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、
製造現場の生産性を改善



板金加工業が造るべき10製品はコレだ

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

板金加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo.S111215

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

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。

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。

111215

板金加工業が

特注メーカー化戦略で営業利益率10%以上を実現する方法を大公開!

低投資で
実現

今いる人材で
対応可能

わずか
90日間で導入

高収益化を
実現

これからの
時流に適応

価格競争の
回避

「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」スタイルなので、**他社との価格競争を回避**することが可能です。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、受託型の板金加工業にとって有効な戦略です。



タンク



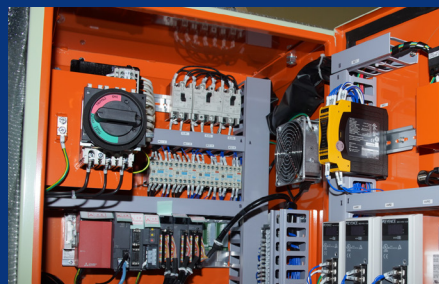
ラック



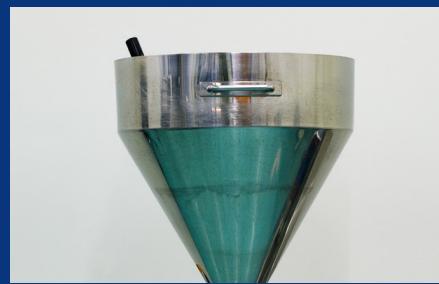
カバー



筐体



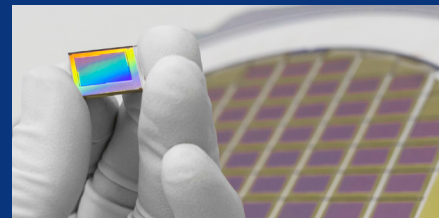
盤



ホッパー

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 半導体・電子部品



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2 医療



医療はリーマンショックの際もほとんど落ち込みがなく、今も好調です。高齢化や美容などの需要も増えています。

ターゲット3 自動化・省人化



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4 インフラ・建設



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。

ターゲット5 EV関連



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。

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。

得意で儲かる商品、つまり**自社の真の強み**を見つけ、**成長市場に参入することで高収益と高生産性につながる!**

成功事例多数!

板金加工業での業績アップ事例

成功事例1 筐体の特注メーカー化に成功!店舗什器やサイネージ等の新規顧客開拓に成功し、**5年間で売上2倍、営業利益率15%超を実現。** 関東エリア A社

成功事例2 工作機械カバーの特注メーカーになった結果、主要企業からの**新規案件獲得で単年度売上が1億円を達成。** 北陸エリア B社

成功事例3 ステンレス製のタンクとホッパー製作を始めとする取り組みで、**食品・医薬・半導体業界の新規開拓に成功。** 関東エリア C社

成功事例4 ホッパーの特注メーカーになった結果、人員を増やすことなく、主要食品機械メーカーから、**毎月10件の新規問い合わせを獲得。** 関西エリア D社

成功事例5 スイングドアの特注メーカーに成功し、毎月30件の新規引き合いを獲得。**立ち上げ1年で新規受注額3,000万円を実現。** 関東エリア E社

特注メーカー化戦略で、このよう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

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進めればよいか、
／ 続きはセミナーで! ／

