

増収増益を続ける産業機器メーカーが取っている「3種の戦略」

産業機器メーカー 経営者セミナー

お問い合わせNo.S111544

講座	内容
第1講座 13:00 13:30	<p><b>産業機器メーカー 2024年の景況感と、時流対策</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 中堅・中小の産業機器メーカーを取り巻く、現在の景況感と時流対策について詳しく解説！</p> <p>セミナー内容抜粋② 不況に強く増収増益を続ける産業機器メーカーの共通点とは？</p> <p>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 外山 智大</p> <p>加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。</p>
第2講座 13:35 14:25	<p><b>増収増益し続ける産業機器メーカーが取っている「3種の戦略」とその事例</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 増収増益し続けるための、画期的なビジネスモデルと「営業DX」とは？</p> <p>セミナー内容抜粋② 今ある自社の技術・製品を駆使して、成長市場から新規受注・ニーズ獲得をする方法</p> <p>セミナー内容抜粋③ 中堅・中小産業機器メーカーの成功事例大公開！</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 渡辺 怜</p> <p>東京大学文学部日本史学科卒業。親戚が建設資材商社を営んでおり、中小企業の経営を間近で見て育ち、中堅・中小企業の経営者に伴走しながら業績アップに貢献したいと考え、船井総合研究所に入社。入社後、受託型製造業や生産財商社への顧客管理(CRM)・営業管理(SFA)システムの導入支援やデジタルマーケティング支援を経験し、業績アップに貢献してきた。デジタルマーケティングや営業効率アップのためのシステム導入・運用支援を得意としている。山梨県出身。</p>
第3講座 14:30 15:00	<p><b>産業機器メーカーの経営者の皆様に、今すぐ取り組んでいただきたいこと</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 産業機器メーカーの社長が押さえるべき2024年のトレンドとは？</p> <p>セミナー内容抜粋② 産業機器メーカーの社長が取るべき戦略・戦術とは？</p> <p>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 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	※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4月11日(木) 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2024年4月 7日(日)
	2024年4月16日(火) 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2024年4月12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	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、ご入金を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。	
	●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.111544を入力、検索ください。

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

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コードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。  
【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/111544>

2024年 4月11日(木)【オンライン受講】 お申込み期限:2024年4月 7日(日)

2024年 4月16日(火)【オンライン受講】 お申込み期限:2024年4月12日(金)

人を増やさず、売上・利益を伸ばす! 成長意欲のある産業機器メーカーの皆様必見!

原動機・ポンプ・コンプレッサ・ボイラー・油圧機器・変圧器・モーター・シリンダー  
測定機器・ゲージ・精密機器・センサ etc

# 産業機器メーカー

オンライン開催

経営者セミナー

2024年4月11日(木)・16日(火)

増収アップ 増益アップを続ける  
産業機器メーカーが取っている事業戦略とは?

新規顧客から毎月10件以上  
引合・見積依頼が発生する仕組みを構築!

既存事業の拡販にも活かせる  
商品・サービス戦略



顧客基盤と外注先を活用し  
3カ月で参入できる新規ビジネス

産業機器メーカー 経営者セミナー

お問い合わせNo.S111544

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

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。

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



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。)

111544

# 増収・増益を続ける産業機器メーカーが今、取り組んでいること

～なぜ、儲かっている産業機器メーカーが、加工品調達・メンテナンスを新規事業としているのか？～

## 産業機器メーカーが2つの事業に取り組む理由

このようなお悩みはありませんか？

- 今ある技術・製品を、成長市場・新たなマーケットに展開し、売上の柱をつくりたい
- 新規顧客を開拓して特定顧客への売上依存度を下げたい...
- 営業活動が属人化しており、若手の営業担当者が受注できず離職してしまう...
- 相次ぐ原材料費・エネルギー価格の高騰や、人件費の高騰により、増収・減益となった状況を打開したい...

産業機器メーカーの皆様は、高単価の商品・サービスを提供しており、一般的に提案から受注までの期間が長くなります。加えて、商品の差別化要素が少ないほど、スキルに頼った営業活動を行っています。さらに2030年に向けたEVシフトをはじめ、外部環境も大きく変化する時期を迎え、既存の取引先により業績にも差が出てきています。従来通りのビジネスモデルのままでは、今後の増収・増益が難しいと感じられている皆様にご提案です。

### 理由1 顧客にとっての必需品にこそ、新規開拓の商機がある！

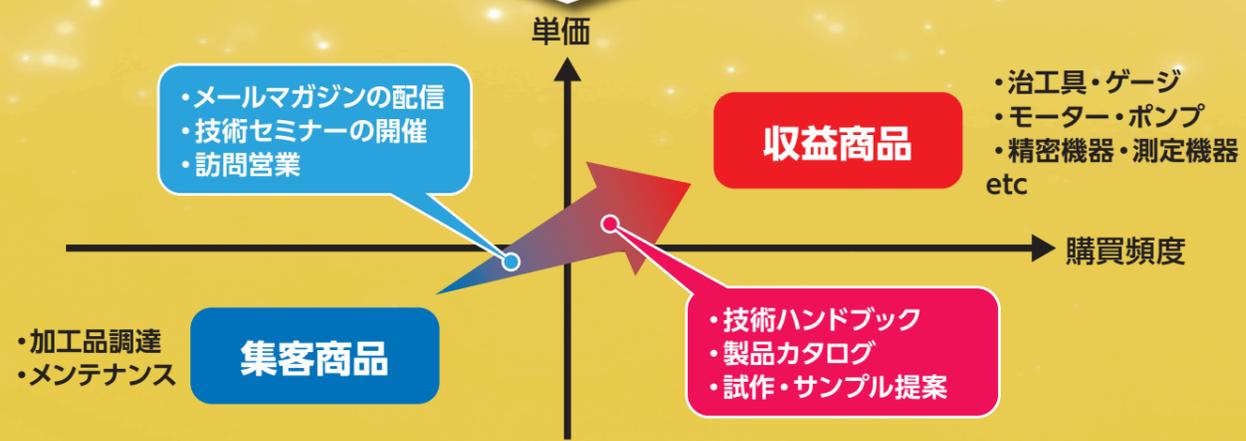
産業機器メーカーにとって親和性が高い  
加工品調達・メンテナンス事業にこそ、ビジネスチャンスが！

**加工品調達事業で**  
新規受注 **1億円**を達成

**メンテナンス事業で**  
新規受注 **5千万円**を達成

### 理由2 新規顧客へのアップセル戦略で増収増益が実現できる！

加工・メンテをきっかけに新規顧客口座を獲得し、自社の収益商品を提案し、増収・増益を練らすマーケティングフローを設計



## 増員ゼロで新規事業に取り組む! 2つの営業DX手法

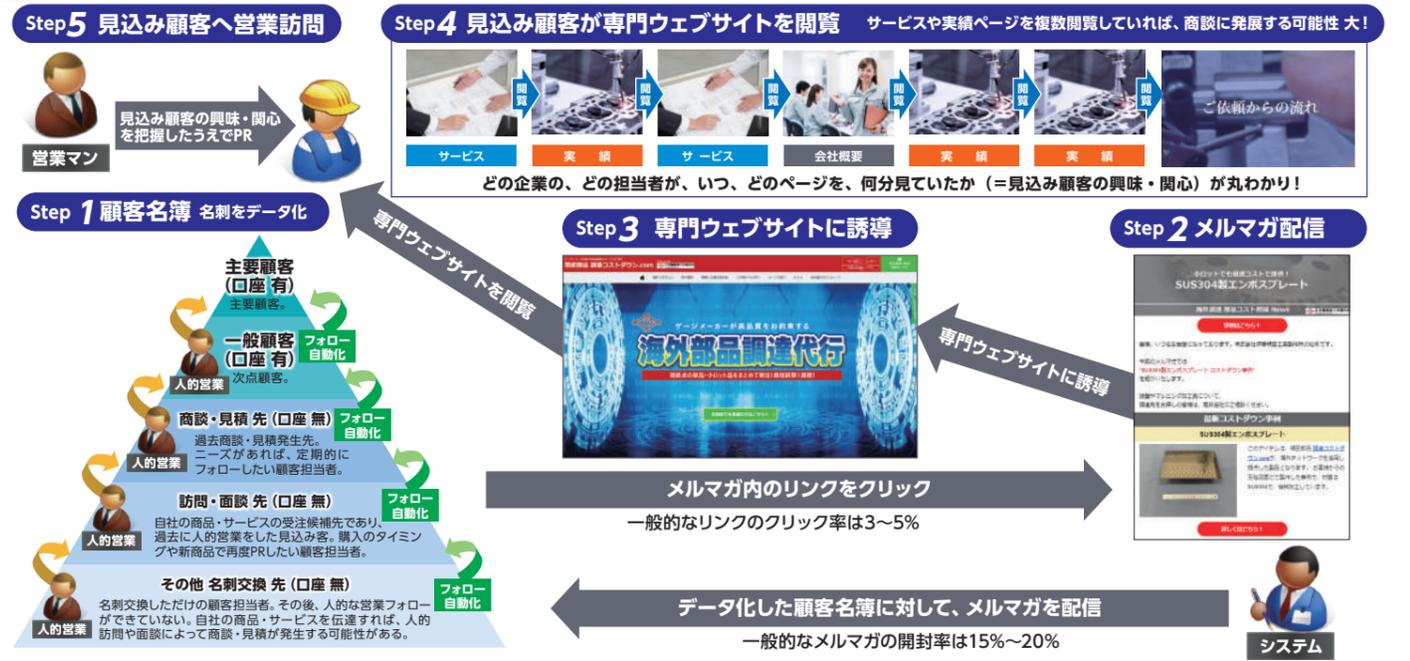
### Point1 サービス専門ウェブサイトの構築 ～優良顧客から毎月5件以上の新規引合を人工"ゼロ"で獲得し続ける広告媒体の活用～



実績情報		引用元	URL: https://ito-seimitsu.com/
ロボットハンド爪	SKD11製テーパプレート	SS400製土台	FC20製ブッシュ
製品カテゴリ 海外部品調達代行品 サイズ 43mm x 39mm 材質 SUS304	製品カテゴリ 海外部品調達代行品 サイズ 120 x 20 材質 SKD11	製品カテゴリ 海外部品調達代行品 サイズ 393 x 150 材質 SS400	製品カテゴリ 海外部品調達代行品 サイズ φ52 x 58 材質 FC20

- ✓ 専門ウェブサイトを活用し、新たな顧客から新規引合を獲得できるチラシ
- ✓ ウェブサイト内に実績・サービス情報を掲載し、営業活動ゼロで新規引合・商談発生につなげる

### Point2 マーケティングオートメーションの導入・運営 ～新規・過去名簿から、商談へと発展する見込み顧客を自動的に抽出! 営業前に顧客ニーズも把握ができる～



- ✓ マーケティングオートメーションシステムで御用聞き訪問・提案フローを大幅削減!
- ✓ 顧客のニーズを事前に把握することで、訪問あたりの商談化率・見積もり発生率を大幅向上!

加工品調達・メンテナンス事業に参入するための5つのステップをセミナーで解説いたします! 案内は裏面をご覧ください▶▶▶