

人手をかけず、**自社技術**で『**先端ニーズ**』を開拓する方法

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2024年 **4月10日水** 【お申込み締切】
4月6日(土) ・ **4月12日金** 【お申込み締切】
4月8日(月) ※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

受託開発・設計メーカーのための「技術マーケティングDX」戦略の全貌

- セミナー内容抜粋①** なぜあの会社には、成長市場からの先端ニーズと案件が集まり続けるのか？
自社が得意とする設計・技術ソリューションを魅せ、優良顧客を惹きつける方法を大公開
- セミナー内容抜粋②** 不況下でも動く開発・設計案件！ 入手するポイントは「顧客代行」にあった
- セミナー内容抜粋③** エレクトロニクス業界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。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、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 製造業商社グループ 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

持続的成長を実現する！ 技術マーケティングDXを軸とした「開発・設計部門攻略」ビジネスモデル大公開

- セミナー内容抜粋①** 顧客の開発・設計部門からのリピート案件／継続的引合を、人的リソースを割かず実現する仕組み
- セミナー内容抜粋②** たったの3ヵ月で自社を成長軌道に乗せる！
電子／電気 受託開発・設計メーカーが「技術マーケティングDX」を成功させるための5つのステップ
- セミナー内容抜粋③** 【成功事例大公開】
①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したA社
②15社／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
など電子/電気分野における受託開発・設計メーカー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株式会社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・既存顧客の活性化など)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 製造業商社グループ **黒木 賢雄**

第3講座
14:30～15:00

電子／電気 受託開発・設計メーカー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** 市場ニーズが大きく変化するいま、受託開発・設計メーカーがとるべき生存戦略とは
- セミナー内容抜粋②** 開発／設計部門攻略による成長市場への参入こそが、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/111772>

【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。



電子回路設計・プリント基板・ECU・電子機器・検査装置・各種ユニット

受託開発・設計

経営戦略セミナー

Web開催
2024年

4月10日水
4月12日金

技術 ×

デジタル
マーケティング

人手をかけず、**自社技術**で『**先端ニーズ**』を開拓する方法

未来の仕事を創る

生成AI
ChatGPT

活用術

サステナブルな成長を促す
Funai Soken

電子／電気 受託開発・設計メーカー 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

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 ※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。

お申込みはこちらから▶

お問い合わせNo. S111772



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。 111772

電子回路設計 プリント基板 ECU 電子機器 検査装置 各種ユニット・装置

自社が得意な技術を基に、先端ニーズ収集&市場攻略する方法はこれだ!

このような課題も
本ビジネスモデル
で解決できます!

自社が培ってきた
開発・設計ノウハウを活かし、
さらに伸ばしたい

得意な分野に集中できれば
高い利益率が実現できる!



市場の先端ニーズを入手し、
今後の技術・商品開発に
活かしたい

先端ニーズの動向がわかれば、
時流に乗った投資が行える!



車載・医療・FA・
次世代通信・半導体など、
成長市場に参入したい

成長市場への参入こそ
最大の不況対策!



営業に人員を掛けられないので、
効果的なマーケティング手法を
知りたい

エンジニア集団でも
商談が絶えない仕組みとは?



電子 電気 受託開発・設計メーカーのための、TECH(技術) マーケティングの進め方

STEP
1

仕組みをつくる

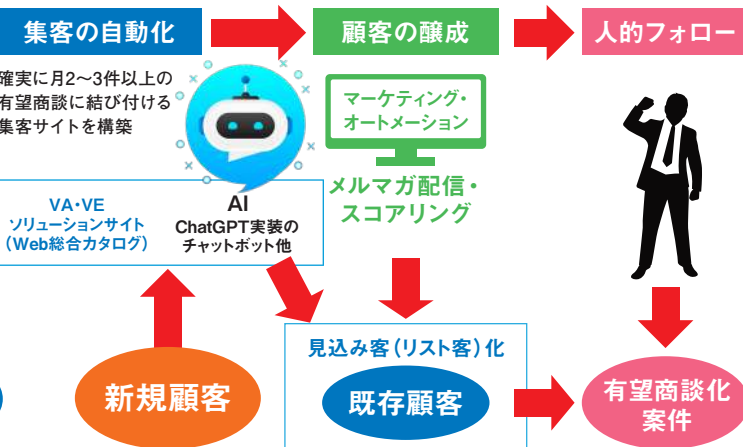
「営業DX導入」+「ChatGPT(生成AI)」で
人手を増やさず市場ニーズと有望案件を獲得

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

STEP
2

情報を発信する

顧客の課題・悩みを解決する
「技術ソリューション」情報を発信

新たな技術課題
ノイズ・発熱トラブル
通信品質向上
機構とのすり合わせ
部品調達、コストetc.

ソリューション情報の提供

設計提案・代行

解決事例の提示

組立・一括請負

VE提案

課題解決

顧客

自社

顧客の困りごと・悩みに対し、自社がどのようなサポートを行い解決
できるのか(ソリューション)を具体的にイメージさせることができ
れば、それを必要とする有望顧客からコンタクトを得ることができます。

受託設計・製造メーカーにおける
業績アップ事例

成功事例 1 電子機器メーカー(従業員90名)

立ち上げ1ヵ月で成長産業からの
新ニーズをキャッチし、参入に成功!

リアル営業だけではニーズの細分化と市場拡大スピードに対応できなかったが、本
ビジネスモデルの取り組みにより、これまでアプローチできなかった市場・顧客にも
アクセス。先端の開発案件の入手に成功し、年間数千円規模の受注を獲得。

成功事例 2 プリント基板設計・実装業(従業員50名)

営業マン「ゼロ」・非対面営業でも
5社/月の新規開拓!受注単価130%!

コロナ禍を機に営業形態をリアル営業からインサイドセールスのみに完全移行。
月50件の引き合いの中から効率的なフォローを行い、営業効率2倍以上を実現し
た上、新規受注単価130%を実現。

成功事例 3 電子機器メーカー(従業員5名)

強みの明確化で、新たな事業の柱となる
新アプリケーション市場を開拓

主力商品の市場飽和による売上低下を回避するため、自社のコア技術を基にし
た技術マーケティングに着手。強みを明確化することにより、新たなアプリケーシ
ョン市場への参入に成功。

お申込みはこちらから



TECH(技術) マーケティングにより成長市場への参入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!