

講座内容&スケジュール

開催概要

日時 2024年6月5日(水) 14:30~17:30 (受付開始14:00~) **【お申込み期限】6月1日(土)**

会場 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
※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、中止させていただく場合がございます。
※高、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

セミナー内容

第1講座	<p>今、中小製造業が取り組むべきDX・AI経営</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 受託型製造業が利益率と収益性を上げるためのDX・AI活用とは? <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 中小企業診断士 片山 和也</p>	
特別 ゲスト 講座 第2講座	<p>DX経営とAI活用で顧客数3倍を実現!当社の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● DX・AI活用で、顧客数3倍!利益率と収益性UPを実現! ● 大手優良企業(上場会社クラス)を中心に毎月20件前後の新規引合いを獲得! <p style="text-align: right;">株式会社力ネコ 代表取締役 金子 雅一氏 ※特別ゲスト講師の講座は、東京会場内における動画でのご講演となります。</p>	
第3講座	<p>中小製造業がDX・AI活用のビジネスモデルを90日間で構築する方法!</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 成功事例1: 取り組み半年で大手電子部品メーカーの口座獲得!月額数百万円のリピート!(近畿エリアK社:従業員30名) ● 成功事例2: 取り組み1年で毎月十数件の新規引合い獲得!医療・産機分野の新規顧客を続々獲得!(関東エリアK社:従業員35名) ● 成功事例3: 取り組み1年で電池関連メーカーの口座獲得!月額数百万円のリピート!(東海エリアF社:従業員80名) ● その他 成功事例多数 <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 製造業商社チーム リーダー 奥内拓海</p>	
第4講座	<p>来るべき大不況を乗り切るために、中小製造業 経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデルの導入こそが、最大の不況対策! ● 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! <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 中小企業診断士 片山 和也</p>	

今いる社員で実現する 中小製造業が DX・AI経営で 利益率・収益性を UPする方法



本セミナーのポイント

- ✔ DXやAIを活用して、自社の利益率や収益性を向上させたいと考えている事業主
- ✔ デジタルを活用して、大手優良顧客(上場会社クラス)の新規開拓を実現したい事業主
- ✔ 「EV」や「半導体」、「医療」「脱炭素」など、これから成長が見込まれる市場に参入したいと考えている事業主
- ✔ 長引く不況に備えて、「仕事の取り方」を抜本的に見直したい事業主
- ✔ この先の時代の流れを自社の成長のチャンスにつなげたいと考えている事業主

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/113708>

【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。



主催	 サステナグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken	詳細・お申込みは右記のQRコードから!▶
	中小製造業DX・AI経営で利益率・収益性UPセミナー	お問い合わせNo. S113708
	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。



中小製造業（受託型製造業）が、DX（営業DX）・AIを活用して 人を増やさず利益を増やすノウハウを大公開!

- 低投資で実現
- 今いる人材で対応可能
- わずか90日で導入
- 本業とのシナジー効果
- これからの時流に適応
- 価格競争の回避

営業DX+生成AI (ChatGPT) を活用した製造業のビジネスモデル

現状の営業スタイル



既存顧客

「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

集客の自動化

確実に月2~3件以上の
有望商談に結び付ける
集客サイトを構築

VA・VE
ソリューションサイト
(Web総合カタログ)



新規顧客

顧客の醸成

マーケティング・
オートメーション
メルマガ配信・
スコアリング

見込み客(リスト客)化

既存顧客

人的フォロー



有望商談化
案件

営業DXにより成長市場の優良顧客から毎月20件の新規引合いを獲得!
さらに生成AI (ChatGPT) に自社製品・技術を習得させることにより、
まさに御社の営業担当者かのような、働きをすることになります。

本セミナーの特別ゲスト講師



株式会社カネコ
代表取締役
金子 雅一 氏

DX経営とAI活用で顧客数3倍を実現! 当社の取り組み

- DX・AI活用で、顧客数3倍!利益率と収益性UPを実現!
 - 大手優良企業(上場会社クラス)を中心に毎月20件前後の新規引合いを獲得!
- 同社(従業員40名)は千葉県浦安市に本社・工場をおく機械加工業である。従来は冷間圧造部品への二次加工(旋盤加工)をメイン業務とする、「下請け的な体質」が強い業態であった。そうした中で「成長産業からの新規受注獲得」「特定業界・特定顧客依存からの脱却」その結果としての「利益率・生産性の向上」が自社の課題であると営業DXの導入を決意。自社の強みを分析の結果、自社の強みを訴求したソリューションサイト「特殊ネジリベット製造.COM」を立ち上げる。同サイトは現在、毎月20件前後の新規引合いを獲得している。その新規引合いの中には半導体・インフラ・医療関連など成長産業など超優良企業も含まれている。また、最近ではChatGPTをZohoチャットボットと連携させることで成果を上げ、チャットボット経由での問合せが4倍、問合せ全体で3割超の増加に成功している。

※特別ゲスト講師の講座は、東京会場内における動画での講演となります。

これから確実の伸びる5つのターゲット市場を営業DXで攻略!!

ターゲット1 EV関連



EV関連の中でも、特に蓄電池(バッテリー)関係の製造装置の需要が非常に旺盛です。またEVシフトを受けてティア1各社の内製用設備部品のニーズが高まっています。

ターゲット2 電子・半導体



今、PC向け・スマホ向けの半導体は停滞していますが、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向け機械部品も狙い目といえます。

ターゲット3 三品産業 (食品・医薬品・化粧品)



食品・医薬品・化粧品の、いわゆる「三品産業」は景気変動を受けにくい業界で、リーマンショックの際もほとんど落ち込みがありませんでした。中でも中食分野は成長市場です。

ターゲット4 省人化・FA



今や日本のような先進国はもちろん、新興国においても人手不足・人件費高騰が課題となっており、省人化設備ニーズは世界的に高まっています。各種ロボット・各種産業機械が代表的です。

ターゲット5 建設・インフラ



脱炭素(カーボンニュートラル)が推進される中で、建設・インフラにおいても、あらゆる分野で新しい工法・ニーズが生まれています。燃料の転換も大きな需要が生まれています。

営業DXを活用して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。

成功事例多数! 中小製造業での業績アップ事例!

- 成功事例1** 導入後6年間で売上3倍(年商4億円→年商13億円)を実現。 東海エリア K社 (従業員110名)
- 成功事例2** 製造業DXを導入した結果、利益率がなんと10ポイント以上向上。 関東エリア P社 (従業員120名)
- 成功事例3** 導入後50社の新規開拓に成功! 受注単価130%を実現。 東海エリア A社 (従業員30名)
- 成功事例4** 従業員数そのまま売上1.5倍を実現、コロナ禍4~6月も前年対比プラスを維持。 関西エリア F社 (従業員20名)
- 成功事例5** 導入後、利益率が5~10ポイント向上。また売上も2割アップに成功。 スペックインの案件が10倍以上に増えた。 関西エリア F社 (従業員15名)

セミナーのお申込みはこちら

