

## セミナー内容

### 第1講座

#### 激変期の今、成長している機械工具商社が取り組んでいること

- 「企業規模」が関係無い時代へ突入!二極化する業界と伸びている販売店の共通点とは?
- 今年(2024年)予測される景気後退・設備投資減少を乗り切る最新ビジネスモデルとは?

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 片山 和也



### 第2講座

#### 10年で売上2倍、年商30億を達成できた、我が社の取り組み

- 今から取り組むべき「工事」「FA・ロボット」「加工」「中古」「脱炭素」5つの事業戦略!
- 自社の本業・強みの見定めと、上記5つの事業戦略の選択のポイント!
- 自社の本業とシナジーを最大化する、新たな(強化すべき)事業戦略の進め方!

K・マシン株式会社 代表取締役 菊井 健作 氏  
K・マシン株式会社 専務取締役 菊井 健成 氏



### 第3講座

#### 2024年、地域密着型機械工具商社(販売店)が取り組むべき5つの事業戦略

- 今から取り組むべき「工事」「FA・ロボット」「加工」「中古」「脱炭素」5つの事業戦略!
- 自社の本業・強みの見定めと、上記5つの事業戦略の選択のポイント!
- 自社の本業とシナジーを最大化する、新たな(強化すべき)事業戦略の進め方!

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 黒木 賢雄



### 第4講座

#### 来るべき大不況を乗り切るために、機械工具商社経営者の皆様にすぐに取り組んでいただきたいこと

- 「EVシフト」「脱炭素」、激変する業界をチャンスに変える戦略
- これから日本国内で地域密着型商社(販売店)が勝ち残っていくためのポイント

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 片山 和也

### 開催日時

東京会場 2024年 6月20日 木

14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

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。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

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適用となります。

## お申込み方法



### 【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



### 【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114259>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)の  
右上検索窓に「114259」をご入力し検索ください。

E-mail E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。



# 機械工具商社 2024年 地域一番化戦略 船井総合研究所が緊急提言! 社長限定セミナー

## 本セミナーのポイント

- 1 これから機械工具商社が取り組むべき伸びるビジネスモデルがわかる!
- 2 「工事」「FA・ロボット」「加工」「中古」「脱炭素」「EVシフト」「脱炭素」「半導体」... これから伸びるユーザー・業界がわかる!
- 3 今、大きく業績を伸ばす同業他社の取り組みがわかる!
- 4 自社が地域一番を目指す上で、具体的にすべきことがわかる!

主催

機械工具商社2024年地域一番化戦略セミナー

サステナ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 〒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No. S114259



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](https://www.funaisoken.co.jp/)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 114259

低投資で実現

今いる人材で対応可能

わずか90日で導入

# 地域一番を目指す機械工具商社が

本業とのシナジー効果

これからの時流に適應

価格競争の回避

# 今、取り組むべき5つの事業戦略の進め方ノウハウを大公開!

## これから確実の伸びる5つの事業戦略

### 事業戦略 1 工事ビジネス



機械工具商社が狙うべき工事ビジネスとは、主に工場営繕工事（平均単価50～300万円）です。この領域は専門工事会社がやりたがらない領域であり、ユーザーも困っている領域です。

### 事業戦略 2 FA・ロボットビジネス



引き続き見込まれる人手不足からも伸びる分野です。機械工具商社が特に狙うべきFA・ロボットビジネスは、FA専門会社がやりたがらない、案件金額200～1,000万円前後の領域です。

### 事業戦略 3 加工ビジネス



機械工具商社が行うべき加工ビジネスは、「凄い加工技術」を売りにするのではなく、ユーザーの「調達代行」あるいは「生産技術代行」を実現する領域です。技術よりも顧客価値です。

### 事業戦略 4 中古ビジネス



不況期になると中古ビジネスが伸びます。特に中古工作機械は単価が高く、また新規のビジネスにもつながりやすく、機械工具商社が手掛けるべき時流適応ビジネスといえます。

### 事業戦略 5 脱炭素ビジネス



特に大手ユーザーのニーズは、脱炭素（カーボンニュートラル）であり、言い換えれば省エネです。特に上場会社では脱炭素が半ば義務化されており、ビジネスチャンスが多い領域です。

こうした5つの事業の  
新規参入、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。

## このような事業主の方にお奨めのセミナーです

このような方に

2024年さらに業績を伸ばしたいと考えている  
機械工具商社

このような方に

ある分野において「地域一番」を目指したい  
機械工具商社

このような方に

何らかの不況対策の必要性を感じている  
機械工具商社

このような方に

人を増やさずに業績を上げていきたいと考えている  
機械工具商社

このような方に

事業承継を考えており、次の世代に自社を大きく成長させたい  
機械工具商社

## 成功事例多数! 機械工具商社での業績アップ事例!

成功事例 1

コロナ禍の2021年度でも過去最高の業績を実現!

関東エリア  
機械工具B社  
(従業員110名)

成功事例 2

工事ビジネスの強化で利益率が1.5ポイント向上を実現!

東海エリア  
機械工具商社D社  
(従業員30名)

成功事例 3

従来は売れなかった高単価商品がドンドン売れるように!

九州エリア  
機械工具C社  
(従業員30名)

成功事例 4

部品加工事業に新規参入で売上3億円の付加に成功!

関東エリア  
機械工具商社D社  
(従業員30名)

成功事例 5

社員数そのままに売上1.4倍を実現!

近畿エリア  
機械工具商社A社  
(従業員15名)

## 本セミナーの特別ゲスト講師!



Kマシン株式会社  
代表取締役  
菊井 健作 氏  
専務取締役  
菊井 健成 氏

**10年で売上2倍、年商30億を達成できた、我が社の取り組み**  
「工事」「加工」への取り組み!さらにM&Aの実施!前期決算も  
過去最高の売上を達成し、さらなる成長を目指す我が社の戦略

京都市に本社を置く、地域密着型の機械工具商社。社員数37名の地域中堅の規模ながら、ここ10年間で業績を約2倍に伸ばしている。営業面・業務面ともにデジタルをいち早く導入しており、大きな成果を上げている。同社のホームページは毎月20件前後の引合いが発生しており、また同社が開発した自社オリジナルの販売管理システムは、業務社員の残業を大幅に削減するなどの成果を上げている。専務取締役の菊井健成氏は、現社長である菊井健作氏のご長男であり、同社の次期経営者です。

※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。

セミナーの  
お申込みは  
こちら

