

不景気でも好調な企業が明かす業績アップの秘訣3選

樹脂加工業（成形・切削） 経営戦略セミナー 2024 お問い合わせNo. S114617

講座	内容
第1講座 14:30～15:00	不況とコスト高が続く中でも、 業績を伸ばし続ける樹脂加工業が取り組んでいること セミナー内容抜粋① 現在の樹脂加工業の市況と今後の展望 セミナー内容抜粋② 樹脂加工業が狙うべきマーケット セミナー内容抜粋③ 材料価格、電気代高騰に屈せず、樹脂加工業が利益を大きく増やすポイント！ 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 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 15:10～16:35 ※両ゲストとも ビデオ出演となります	樹脂加工業の2大ゲストから学ぶ！ 人を増やさずに売上と利益を伸ばし続ける最新手法を大公開 セミナー内容抜粋① 射出成形業のモデル企業経営者が語る！「従来、3年で1社程度しか新規企業を開拓できなかった当社がなぜ、年間40件以上の新規見積を獲得し、新規受注3億円を達成できたのか」 セミナー内容抜粋② 切削加工業のモデル企業経営者が語る！「デジタルマーケティングを導入し、直近2年間で営業マン“ゼロ”のまま、売上21%、粗利27%向上させた我が社の取り組み」 セミナー内容抜粋③ 人を増やさずに売上と利益を伸ばし続けるための5つのステップを徹底解説！ 株式会社関東製作所 代表取締役 渡邊 章氏 同社は、全国8拠点に展開するブロー金型及び射出成形金型・部品を製造する。従業員約200名の製造業。従来のブロー成形金型という事業領域から、ブロー金型・射出金型・射出成形・部品加工まで手がけることで事業領域を拡大、社長就任後12年間で売上6倍という成長を実現。さらに、特定業界・特定顧客依存からの脱却を図るためデジタルマーケティングを導入。その結果、一昨年は年間2億円超、昨年は年間3億円超の新規受注の成果をあげている。同社の取り組みは新聞等でも取り上げられ、注目を集めている。 株式会社クイブラビジョン 代表取締役 唐井 利昌氏 同社は、岡山県倉敷市に本社を置く、従業員12名の樹脂切削加工業。従来より既存顧客からの売上が減少する中、新規顧客の獲得の必要性を痛感していたが、営業マンを増やす体力がない状態であった。そこで、営業マンを増やすとともに新規企業の開拓ができるデジタルマーケティングを導入。その結果、半導体・医療・食品を始めとした様々な業界の継続取引先の創出に成功。営業マン“ゼロ”で売上高21%、粗利27%向上を実現。現在の売上に占める新規顧客の比率は20%を超えており、顧客業界も多岐に渡る。樹脂切削加工業の営業DX成功事例企業。 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 製造業商社チーム 黒木 賢雄
第3講座 16:40～17:00	樹脂加工業 社長に今すぐ取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 樹脂加工業が生産性向上と利益率アップを実現するために押さえるべきポイント セミナー内容抜粋② 「“脱”受託脳」と「独自コンセプト」で、激動の時代を勝ち残ろう セミナー内容抜粋③ 日本経済の行く先が見えない今こそ、デザインシンキング的発想を経営に取り込もう 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 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

開催日時

東京会場 2024年6月21日金

大阪会場 2024年7月2日火

14:30～17:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

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もございます。

受講料	一般価格 税抜20,000円（税込22,000円）／一名様 会員価格 税抜16,000円（税込17,600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/114617 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の 右上検索窓に「114617」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。



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）
※【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。
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分

営業マンを増やさずに業績向上を実現する方法

樹脂加工業（成形・切削）

経営戦略セミナー 2024 2024年6月21日(金)・7月2日(火)

株式会社船井総合研究所 主催

不景気でも好調な企業が明かす
業績アップの秘訣3選

新規の大手優良顧客から
毎月受注できる仕組みを構築！

今ある設備と技術を活かし
ながら成長市場に参入！

モデル経営者が語る
成功のストーリー！

1年間で新規受注
3億円を達成した
射出成形業

2年間で営業マン“ゼロ”のまま
売上・粗利を20%以上向上させた
樹脂切削加工業

開発・設計部門から仕事を
獲得し、価格競争を回避！

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お申込みはこちらから▶

樹脂加工業（成形・切削） 経営戦略セミナー 2024 お問い合わせNo. S114617

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。） 114617

全国100社超へのコンサルティングで判明した、樹脂加工業(成形・切削)が利益を増やししながら賃金も増やし続けるための戦略はこれだ!

本ビジネスモデルで解決可能なこと

射出成形業

二次下請け、三次下請けの立場で利益率が低い…
メーカー(仕様決定者)と直接取引し、利益を上げる方法とは?



樹脂切削加工業

半導体の市場動向に影響を受け、利益が安定しない…
半導体以外の業界を開拓し、安定した経営を実現する方法とは?



共通

従業員の賃金を上げたいが、原資となる利益が足りない…
常に利益を増やし続ける方法とは?



共通

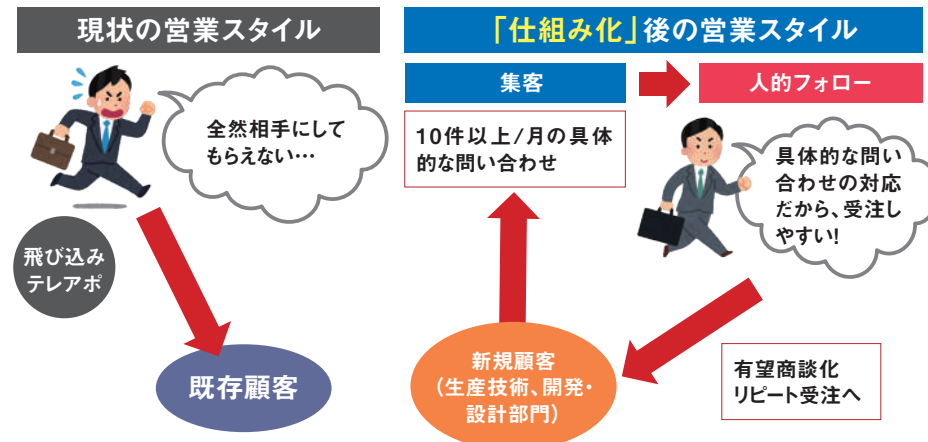
事業拡大のため、人を増やしたいが、なかなか採用できない…
人を増やさずとも自社を成長させる仕組みとは?



不景気でも好調な樹脂加工業が明かす業績UPの秘訣3選

秘訣1 新規の大手優良顧客から毎月受注できる仕組みを構築している

先進的な樹脂加工業では、新規の大手優良顧客から毎月受注できる仕組みを構築しています。従来の主な新規開拓手法である飛び込み営業などと比較し、圧倒的な受注率の向上を実現することが可能です。



秘訣2 開発・設計部門から仕事を獲得し価格競争を回避している

資材・購買部門からの引き合いでは価格競争に陥りがちですが、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得すれば、価格競争も回避しやすくなります。特別なコネクションがなくても、開発・設計部門からの引き合いを獲得する方法をお伝えいたします。



秘訣3 今ある設備と技術を活かしながら成長市場へ参入している

樹脂加工業の業績は取引先で決まります。伸びているお客様と付き合いは業績は伸びますが、そうでなければ、業績は伸びにくい。新たに設備投資をするのではなく、今ある設備と技術を活かして、成長市場のお客様を開拓する方法をお伝えいたします。



本セミナーの特別ゲスト講師①



株式会社関東製作所
代表取締役
渡邊 章 氏

従来、3年で1社程度しか新規企業を開拓できなかった当社がなぜ、年間470件の新規引き合いを獲得し、新規受注3億円を達成できたのか

同社は、全国8拠点に展開するブロー金型及び射出成形金型・部品を製造する、従業員253名の製造業。従来のブロー成形金型という事業領域から、ブロー金型・射出金型・射出成形・部品加工まで手掛けることで事業領域を拡大、社長就任後12年間で売上6倍という成長を実現。さらに、特定業界・特定顧客依存からの脱却を図るためデジタル・マーケティングを導入。その結果、一昨年は年間2億円超、昨年は年間3億円超の新規受注の成果をあげている。同社の取り組みは新聞等でも取り上げられ、注目を集めている。

本セミナーの特別ゲスト講師②



株式会社ケイブラビジョン
代表取締役
唐井 利昌 氏

デジタルマーケティングを導入し、直近2年間で営業マン“ゼロ”のまま、売上21%、粗利27%向上させた我が社の取り組み

同社は、岡山県倉敷市に本社を置く、従業員12名の樹脂切削加工業。従来より既存顧客からの売上が減少する中、新規顧客の獲得の必要性を痛感していたが、営業マンを増やす体力がない状態であった。そこで、営業マンを増やさずとも新規企業の開拓ができるデジタルマーケティングを導入。その結果、半導体、医療、食品を始めとしたさまざまな業界の継続取引先の創出に成功。営業マン“ゼロ”で売上高21%、粗利27%向上を実現。現在の売上に占める新規顧客の比率は20%を越えており、顧客業界も多岐に渡る。樹脂切削加工業の営業DX成功事例企業。