

「自社でなければ依頼できない」というポジショニング戦略で、高収益化を実現！

金属加工業 特注メーカー化戦略セミナー

お問い合わせNo.S115253

講座	内容
第1講座 13:00 ～ 13:30	メーカーの調達DXが進む中で、金属加工業が取るべき「特注メーカー化戦略」 ●省人化や部品の共通化・モジュール化の進行に合わせて、メーカーが取り組む「調達購買DX」 ●「自社でなければ依頼できない」というポジショニング戦略 ●「特注メーカー化戦略」で、付加価値の高い製品に集中して高収益化を実現する 講師：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海
第2講座 13:40 ～ 14:30	特注メーカー化のための5つのステップ ●特注メーカー化戦略のために必要な、自社のポジションと強みの見つけ方 ●特注メーカーになるために、押さえておくべきポイント ●特注メーカー化戦略で高収益化&生産性アップを実現した金属加工業の事例 講師：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海
第3講座 14:40 ～ 15:00	本日のまとめ 金属加工業社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ●特注メーカー化戦略による中長期的な高収益化&生産性アップを左右する分岐点 ●特注メーカー化戦略を実現するために必要なたった1つのポイント 講師：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

開催日時

2024年7月8日(月)

開催方法 オンライン開催

2024年7月12日(金)

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

13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

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
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/115253>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に
右上検索窓に「115253」をご入力し検索ください。

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。



「本業が好調なうちに、次の収益の柱となる事業を立ち上げたい」とお考えの事業主の皆様へ

付加価値率10%UP

受託型金属加工業のための
持続的成長を実現する経営戦略

オンライン開催

2024年7月8日(月)

2024年7月12日(金)

13:00～15:00
(ログイン開始12:30～)

2030年に向けた 特注メーカー化戦略

「自社でなければ依頼できない」というポジショニングで、高収益化を実現！



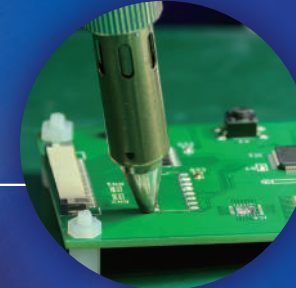
モーターコア・カバー



油圧・真空ポンプ部品



設備用シャフト



基板スペーサー



制御機器
フレーム・カバー



どんなにすごい技術でも使われなければ意味がない
優れた技術を利益の柱になる製品へ！
メーカーの調達DX、部品の共通化・モジュール化が進行する中で
自社のポジションと強みの見つけ方とは？

金属加工業が
製造すべき

10製品とは？

中面をチェック！

主催



サステナブルな成長を促す。

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

金属加工業 特注メーカー化戦略セミナー お問い合わせNo. S115253



当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)

115253

メーカーの調達DX、部品の共通化・モジュール化が進行して淘汰が進む中… 2030年に向けて利益の柱になる製品が **丸わかり!!** 金属加工業が今後10年、自社製品として“造るべき・売れる製品”とは？

特注メーカー化戦略によって
実現できる未来とは？

大手が参入困難な
規格外の特注製品で
付加価値を向上

自社の強みを活かした
特注メーカー品で
価格競争を回避

特定加工品に
特化することで
現場の生産性UP

特定顧客依存から
脱却することで
経営リスクの低減

利益を生む自社商品を見つけ、高収益化&生産性向上を実現するための **3つのポイント**

ポイント1 これからも利益を生む製品がわかる！
成長市場で**必要不可欠な部品**を知る！

本セミナー内で収益商品例を大公開！



工業用ロボット部品



油圧・真空ポンプ部品



医療用ベッド



設備用シャフト



充電スタンド



産業用ドローン部品

等々

拡大市場の製品にいち早く取り組み、
**差別化&高付加価値製品で
利益を上げる！**

ポイント2 特注メーカー化による同業との差別化！
当て馬にされずに**指名発注**を増やす！

特注メーカー化で高収益になる理由とは？

付加価値

特注部品

大手メーカーが参入困難な
ニッチな市場で勝負する！

規格部品

数量

- 大手が取り扱わない規格外の部品&成長市場における必需品に選択と集中をすることで、特注メーカーに！
- 自社だからこそその技術力を取り入れることで、差別化されたどこにもない製品になる！
- 相見積もりがない指名発注で、価格競争を回避、高い付加価値が提供可能に！
- 同形状の製品が多くなり、見積り作業や生産効率の向上にも！

ポイント3 新規引合0件/年から**30件/年**へ！
利益率10%向上を実現するビジネスモデル！

特注メーカー化を実現するためのステップを徹底解説！

- STEP 1** 自社のポジションと強みを見つける
- STEP 2** 専門サイトで特注メーカーのポジション取り
- STEP 3** 自社だけの顧客リストを構築&営業
- STEP 4** 特定製品で生産性の高い製造
- STEP 5** 次のニーズを獲得して新製品開発へ

本セミナーでは、特注メーカー化戦略で新規引合数を大幅増加させ、利益率向上を実現した成功事例を多数ご紹介いたします！

特注メーカー化戦略で高収益化&生産性アップを実現した金属加工業の **成功事例多数！**

成功事例1

プレス加工業I社（従業員30名）
特注シムの製造で
初年度売上3,000万！顧客数1.5倍！

利益率も生産性も高いシムの特注品に特化して、今まで年に1.2件だった引合が、1年で100件以上に増加、口座も30社以上開拓に成功。初年度売上も3,000万円に到達。

成功事例2

金属加工業K社（従業員30名）
メーカー規格外の特注ネジ製作で
利益率2倍！顧客数3倍！

通販サイトや大手ネジメーカーが取り扱わない特注規格のネジやリベットへの特注メーカー化戦略で、大手メーカーからの元請けにも成功。売上は3年で1.5倍に、特注ネジによる高い付加価値率によって利益率も2倍に増加。

成功事例3

板金加工業G社（従業員50名）
数多くの引合から次のニーズを
見つけて新規売上1億円！

自社の強みである性能試験体制を活かした屋外制御盤の特注メーカー化戦略で、継続的な新規引合を獲得し、新規売上のみで年間1億円を達成。さらに数多くの新規引合のニーズを元に、デジタルサイネージの特注メーカー化にも成功。

成功事例4

板金加工業M社（従業員10名）
主要工作機械メーカーからの
新規受注で単年度売上1億円！

産業用機械・装置のカバーの特注化戦略で、国内工作機械メーカーの主要企業から多くの引き合いを獲得し、新規顧客のみで単年度売上が1億円を達成。

この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします！