

講 座	内 容
第1講座 13:00~13:35	営業利益10%以上を実現する「特注メーカー化戦略」の全貌 セミナー内容抜粋① 熱間・冷間鍛造業が、特注メーカー化戦略を行うべき理由 セミナー内容抜粋② なぜあの会社は、得意な製品の受注に成功し、高収益化を実現できたのか 株式会社船井総合研究所 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 13:40~14:35	熱間・冷間鍛造業のための、新規顧客開拓・高収益化を実現する特注メーカー化の手法と成功事例を大公開! セミナー内容抜粋① 特注メーカー化戦略の5つのステップを徹底解説! セミナー内容抜粋② 「3年で利益率2倍」、「2年で売上1.3倍」など、業績を伸ばしている熱間・冷間鍛造業の事例を大公開! 株式会社船井総合研究所 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3講座 14:40~15:00	熱間・冷間鍛造業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 これから生き残る熱間・冷間鍛造業が取るべき戦略とは セミナー内容抜粋② 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

2024年7月30日火
2024年8月2日金
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

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/115916>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「115916」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。



熱間・冷間鍛造業 特注メーカー化



付加価値の高い製品を効率よく
製造することで高収益化を実現

2年で売上20%以上向上!
5年で利益率2倍!顧客数3倍!

不景気でも業績を大きく伸ばしている
事例を大公開!

熱間・冷間鍛造業が

低投資で
実現

今いる人材で
対応可能

わずか
90日間で導入

高収益化を
実現

これからの
時流に適応

価格競争の
回避

特注メーカー化戦略で営業利益率10%以上を実現!

「特注メーカー化戦略」とは?

特注メーカー化戦略とは、いわゆる「標準品」を販売するのではなく、顧客のオーダーに合わせた「特注品」を専門に対応する**“メーカー的な見せ方”**を行う戦略です。この戦略は開発・設計段階でのスペック・インが前提であり、設計者・開発者からの「相談にのる」スタイルなので、他社との**価格競争を回避**することが可能です。さらに自社が得意な製品群に受注・加工を絞ることにより、**高収益化と生産性向上**を同時に果たすことができる、熱間・冷間鍛造業にとって有効な戦略です。



ネジ・ボルト



ギア



シャフト



ジョイント



シム



ハウジング

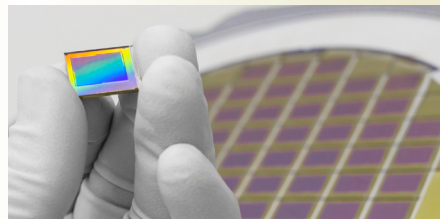
特注メーカー化戦略により、下記の成長市場に参入することが可能!

ターゲット1 HV・EV関連 マーケット



特に蓄電池関係の製造装置に需要が旺盛です。またTier1各社の内製用設備部品のニーズも高まっています。

ターゲット4 半導体・電子部品 マーケット



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部品も狙い目です。

ターゲット2 インフラ・建設 マーケット



脱炭素が推進される中で、建設・インフラ業界で新しい工法・ニーズが生まれています。

ターゲット5 医療マーケット



医療はリーマンショックの際もほとんど落ち込みがなく、今も好調です。高齢化や美容などの需要も増えています。

ターゲット3 自動化・省人化 マーケット



深刻な人手不足・人件費の高騰が課題になっており、省人化設備ニーズは世界的に高まっています。

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。

「得意で収益が高い商品=自社の真の強み」を見つけ
成長市場に参入することで**高収益と高生産性**につながる!

成功事例多数!

熱間・冷間鍛造業での業績アップ事例

成功事例

1

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!

関東エリア A社

成功事例

2

スペーサー・カラーの製作に特化し、年間120件以上の
新規引合を獲得し、**2年で売上20%以上向上!!**

関西エリア B社

成功事例

3

営業DXで約300名の新規顧客にリーチに成功し、
2年で約2億円以上の増収を実現!

関東エリア C社

特注メーカー化戦略で、こんなことが実現できる!

- ✓ **不景気でも業績を大きく伸ばせる**
- ✓ **設計段階のスペックインで、価格競争を回避**
- ✓ **デジタルの力を駆使して、人を増やさずに利益を増やせる**
- ✓ **自社独自の強みを打ち出し、成長市場・優良顧客を開拓**
- ✓ **付加価値の高い製品を製造し、高収益化を実現**



自社で実行していくため、成功するためにはどのようなステップ進めればよいか、
／ 続きはセミナーで! ／

