

開発・設計部門攻略からリピート受注に繋げる、機械加工業のための持続的成長戦略

多品種・小ロット 機械加工業 開発・設計部門攻略セミナー お問い合わせNo. S115966

講座	内容
第1講座 14:30～15:00	高収益を実現している多品種・小ロット生産の機械加工業が取り組んでいることとは？ セミナー内容抜粋① 多品種・小ロット生産の機械加工業を取り巻く環境と今後の展望 セミナー内容抜粋② 自社にとって「多品種・小ロット」は本当に生産性が高いのか？ セミナー内容抜粋③ 技術力や短納期に頼らずとも、優良企業を攻略し、劇的に生産性を向上させる秘訣 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
第2講座 15:10～16:35	機械加工業が試作・開発案件を獲得し続け、高収益経営を実現する方法と成功事例を大公開！ セミナー内容抜粋① 機械加工業のモデル企業経営者が語る「単発案件の試作・開発からリピート受注へと結びつけ、新規売上1,000万円超／月を実現する我が社の取り組み」 株式会社中川製作所 代表取締役社長 中川 雅弘 氏 セミナー内容抜粋② 試作・開発案件を皮切りに成長市場の新規顧客を開拓するための【5つのステップ】を徹底解説 セミナー内容抜粋③ 「年間200件の試作・開発案件を獲得し、年間新規売上3,000万円を実現するA社」「15件/月の問い合わせを獲得し、毎月、成長市場の優良大手企業の口座獲得に成功するB社」など多品種・小ロット生産の機械加工業の成功事例を大公開 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	機械加工業の事業者の皆様にご一緒に取り組んでいただきたいこと セミナー内容抜粋① 不況が続く激動の時代に勝ち残るために必要な「思考法」と「独自のコンセプト」 セミナー内容抜粋② 自社の生産性を高めるためにまずは進めて欲しい、たった一つのこと 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 8月27日 火

14:30～17:00 (受付開始: 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/115966>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「115966」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 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」と検索してください。
※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。



多品種
小ロット

機械加工業

新規顧客の年間売上9千万円増。

新規開発案件を毎月10件。



なぜ、あの会社には
リピート案件
集まるのか？
ばかり

多品種・小ロット 機械加工業 開発・設計部門攻略セミナー

お問い合わせNo. S115966

主催



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

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

115966



マシニング加工

フライス加工

旋盤加工

研削加工

ワイヤカット

放電加工

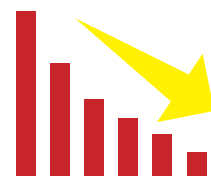
他

単発の試作・開発案件を皮切りに、リピート受注へと結びつけるノウハウを**全て公開!**

このような悩みも
本ビジネスモデル
で解決できます!

既存顧客からの案件数が減少し、
早急に対策したい

不況になると、
注文数も激減...



単発案件ではなく、
リピート案件を獲得したい

単品加工ばかりで
手間がかかって儲からない...



現在の設備・技術を活かしながら、
もっと成長できる分野に参入したい

設備投資をせずに、
案件を増やせないか...



成長市場のニーズを入手し、
今後の技術開発・設備投資に
活かしたい

今はこういう市場が
動いているのか...



多品種小ロット 機械加工業が「試作・開発攻略ビジネスモデル」で実現できる**3つのこと!**

POINT 1 「営業DX導入」+「ChatGPT(生成AI)活用」で、 人手を増やさず続々と試作・開発案件を獲得できる

現状の営業スタイル

「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

顧客の醸成

マーケティング・
オートメーション

人的フォロー

メルマガ配信・
スコアリング

VA-VE
ソリューションサイト
(Web総合カタログ)

AI
ChatGPT実装の
チャットボット他

見込み客(リスト客)化

既存顧客

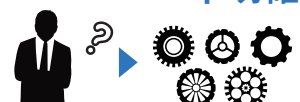
有望商談化
案件

自社Webサイトを、ChatGPT(生成AI)仕様とすることにより、
ChatGPTが自社の技術・商品・サービスを学習して、
まさに御社の営業担当者かのような働きをします。
その結果、試作・開発案件を続々と獲得することが可能となります。

POINT 2 自社の強みを明確化し、情報発信することで、 単発で終わらず、リピート受注に結び付く

BAD

自社の「強み」が不明確



儲からない
単発で終わる

GOOD

自社の「強み」が明確



高収益
リピート化

「自社の強み」×「デジタル集客」を活用することで、他社との差別化を図り、自社が得意な試作・開発案件を獲得することができただけでなく、その後の量産のリピート案件へとつなげていくことが可能です。

POINT 3 中長期的な成長が見込めるEV・自動化・ 半導体等の成長市場へ参入ができる

成長市場

EV

FA・自動化

半導体

自社

中長期的な成長が見込める市場としてあげられるのが、半導体・EV・脱炭素・自動化(FA)などの市場です。試作・開発案件からのリピート化により、これらの成長市場へ参入することが可能です。

本セミナーの特別ゲスト講師



株式会社中川製作所
代表取締役社長 中川 雅弘 氏

新規開発案件を毎月10件獲得、 新規顧客の年間売上9千万円増加!

同社は、三重県津市に本社を置く、従業員25名の切削加工業。自社の強みである微細マシニング加工技術を軸に、デジタルマーケティングに着手。大手優良顧客をはじめとした幅広い新規顧客から、10件/月の単発案件、試作・開発案件を獲得している。単なる試作・開発に留まらず、継続的な同案件のリピート受注、さらには同顧客からの別案件のリピート受注につなげている。その結果、年間売上は優に1億円以上増加している。「単発案件では高利益を確保する」、「リピート案件は効率的に利益を確保する」といった営業戦略で営業利益率の大幅な向上を実現。

お申込みはこちらから!



成長市場からの案件獲得で高収益化に成功した事例多数! この他、セミナーでは多数の成功事例を紹介します!