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 **髙野 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すぐ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 **髙野 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ことがございます。
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。

船井総研グループ 東京本社 サステナグロースクエア 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。

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。

経営セミナー
2024年8月27日火
【開催場所】船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO

多品種 小ロット
機械加工業

なぜ、あの会社には
リピート案件
集まるのか？・・・ばかり

新規開発案件を毎月10件。
新規顧客の年間売上9千万円増。

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

主催
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
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…

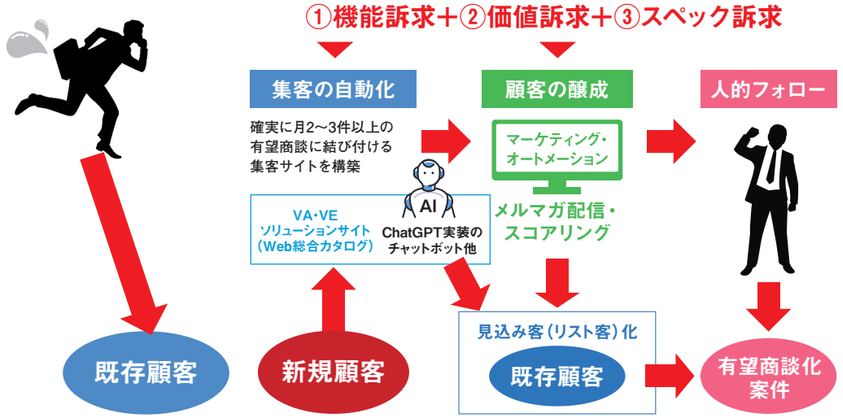
多品種小ロット機械加工業が「試作・開発攻略ビジネスモデル」で実現できる3つのこと!

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

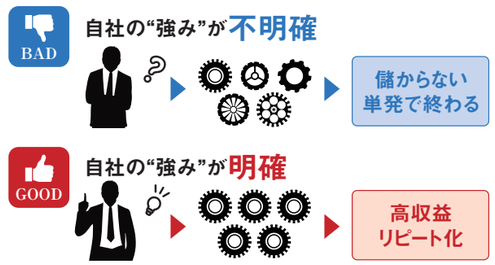
「営業DX+生成AI」導入後の営業スタイル

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



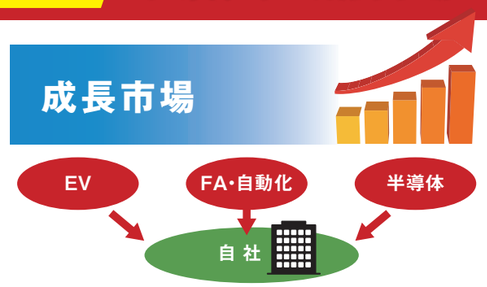
自社Webサイトを、ChatGPT（生成AI）仕様とすることにより、ChatGPTが自社の技術・商品・サービスを学習して、まさに御社の営業担当者かのような働きをします。その結果、試作・開発案件を続々と獲得することが可能となります。

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



「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るだけでなく、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



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!