

デジタルの力を駆使し、人を増やさずに、 新規顧客を開拓し続ける、ビジネスモデルの構築方法

治工具・ゲージメーカー向け 経営改革セミナー

2024年
オンライン
9月17日 火

開催時間
13:00～15:00
ログイン開始:
講座開始時刻30分前～

講座内容
&
スケジュール

2024年
オンライン
9月26日 木

開催時間
13:00～15:00
ログイン開始:
講座開始時刻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

お申込み期限

・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。

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。

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
▼
13:25

景気後退・不況下でも業績を伸ばす治工具・ゲージメーカーは、何に取り組んできたのか？

- 現在の治工具・ゲージメーカーの市況と今後の展望
治工具・ゲージメーカーが狙うべきマーケット

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
神谷 要平

第2講座

13:30
▼
14:35

人手不足の今、人を増やさず新規顧客を増やし、
売上・利益を拡大する方法！

- 人を増やさず、新規顧客を増やすためのステップを徹底解説！
●売上・利益拡大に成功している企業の事例をご紹介

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
神谷 要平

第3講座

14:40
▼
15:00

治工具・ゲージメーカーの社長に今すぐ取り組んでほしいこと

- ピンチをチャンスに！不況期こそが社内改革の最大のチャンス！
●縮小する国内市場、激変する世の中でも業績を上げる秘訣とは？

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
外山 智大

【講師紹介】

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

外山 智大



加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。

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

神谷 要平



立命館大学生命科学部、大阪大学大学院生命機能研究科卒業。細胞生物学という専門分野において、コンピューターシミュレーションの適用を行うなど理系の先端分野に関与してきた。船井総合研究所入社後は、新規開拓のためのWebサイト(ソリューションサイト)構築、Zohoを駆使したMA(マーケティングオートメーション)・SFA(営業支援システム)・CRM(顧客関係管理)の導入から定着・改善を行い、新規案件創出・営業効率化支援を得意とし、受託型製造業・生産財商社(機械工具商社・機械商社)へのデジタルマーケティング、営業DXの成功事例を数多く保有している。

お申込み方法はこちら



【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。

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118152>

TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30) 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。



本業をさらなる成長ステージへ

治工具・ゲージ

経営
改革
セミナー

Jig and Gauge Maker

特集

デジタルの力を駆使して、
成長産業へ参入するビジネスモデル

～売上・利益拡大に成功している企業の事例をご紹介～

不況期こそが新たな取り組みの最大のチャンス！
激変する世の中でも業績を上げる秘訣とは？

本セミナーのポイント

- ✓ 車載・半導体・医療・次世代通信など、成長市場を開拓するポイントがわかる
- ✓ 設計者・開発者に響く、自社技術の訴求の仕方がわかる
- ✓ 自社技術・製品に関連した市場ニーズを広く収集・活用する方法がわかる
- ✓ これから20年先まで持続的な成長をし続けるための方法がわかる

治工具・ゲージメーカー向け 経営改革セミナー

お問い合わせNo.: S118152



サステナブル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。)

118152

測定・検査ゲージ

治具・工具

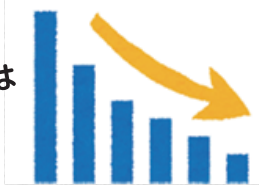
その他

治工具・ゲージメーカーが人を増やさず、利益を増やすノウハウを全て公開!

このような悩みも▶▶▶
デジタル営業DX
で解決できます!

現在の本業だけでは、これ以上の成長が難しいと感じている。

大半の治工具・ゲージは成熟マーケット...



自動車の開発案件が減少しており、将来に不安を感じている。

不景気になると発注量が激減する...



自社の高い技術力を活用して、高収益経営を実現したい。

今の設備・技術を活かして、収益を上げたい...



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。

成長市場に参入したいが、方法がわからない...



治工具・ゲージメーカーが「デジタル営業DX」で業績UPを実現する3つの取り組み

取り組み1 今ある設備と技術を活かして、成長市場へ参入する

治工具・ゲージメーカーの業種は取引先で決まります。伸びているお客様と付き合いれば業績は伸びますが、そうでなければ、業績は伸びにくいです。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。

成長市場

HV・EV

FA・自動化

医療機器

自社設備・技術

取り組み2 開発・設計部門から仕事を獲得し、価格競争を回避する

顧客



有効な引き合い

特別なコネクションが無くても、このビジネスモデルを導入すれば、開発・設計部門からの引き合い獲得が可能になります。

資材・購買部門

自社

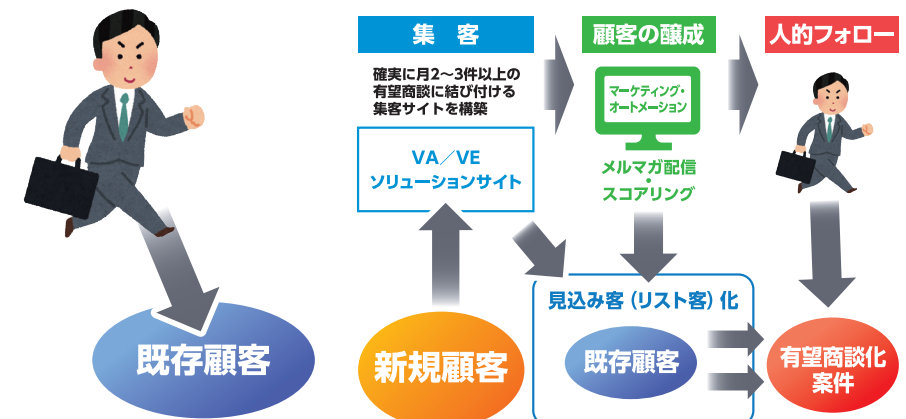
資材・鋼材部門からの引き合いでは価格競争に陥りがちですが、開発・設計部門など川上部門からの引き合いを獲得すれば、価格競争も回避しやすくなります。特別なコネクションが無くても、開発・設計部門からの引き合いを獲得する方法をお伝えいたします。

取り組み3 特定顧客依存から脱却でき、自社を不況に強い体質の会社にする

新規開拓は「営業のデジタル化」により、システム的に行うことが可能です。

現状の営業スタイル

「営業のデジタル化」後のスタイル



さらに、例えば上図に示すようなデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引き合い獲得・受注が可能になります。

「デジタル営業DX」で業績を伸ばした成功事例多数!

成功事例1 検査ゲージメーカー A社(愛知県 従業員:36名)

自社の強みを活かした海外調達付加で、
年間で年間500万円から売上1億円を実現!

研削加工・検査ゲージの設計・製作を手掛ける同社は、培ってきたサプライチェーンを活用し、2020年度より「部品調達代行ビジネス」の参入を決断。国内問わず、海外の協力会社も活用し、3年間で売上1億円を実現した。

成功事例2 金型製造業 B社(広島県 従業員:62名)

年商5.5億円(国内)のうち、2億円を部品調達代行で実現!

金型の設計・製造を手掛ける同社は、ゴム金型だけでは自社の事業が成長しないと判断し、自社の強みを活かすことができる「部品調達代行ビジネス」の参入を決断。現在では、年商5.5億円(国内事業のみ)のうち、2億円を部品加工業で上げるほどの同社の主要事業にまで同事業を成長させる。

成功事例3 金型製造業 C社(鹿児島県 従業員:30名)

成長産業のニーズを集約・活用した結果、
大手自動車メーカーの先行開発部からの案件を受注!

利益の源泉となる技術員に人員を割く一方で、特定顧客依存+新規開拓は全くできていなかったが、一念発揮してデジタルマーケティングに取り組む。その結果、新規試作案件は毎月30~40件あり、成長市場の自動車バッテリーに関する案件を受注し、継続的な取引に成功。

お申込みは
こちらから!

