

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

ハーネス・ケーブル加工業向け 経営改革セミナー

講座内容 & スケジュール	2024年 オンライン 9月26日 木	2024年 オンライン 10月3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～	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	ハーネス・ケーブル加工業の2024年の時流と成長企業の要諦 ●技術革新が進む中、車載・半導体・医療・FA・次世代通信などの新市場向けに必要なこと ●モデル企業がもう始めているビジネスモデル	株式会社船井総合研究所 製造業商社チーム リーダー 神谷 要平
第2講座 13:30 ▼ 14:35	ハーネス・ケーブル加工業が成長市場から仕事を受注するビジネスモデルをたった3ヵ月で構築する方法 ●成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを3ヵ月で構築する5つのステップ ●営業の増強無し、訪問営業無しでも、20件/月の新規案件を獲得・受注単価UPを実現する同業他社の事例	株式会社船井総合研究所 製造業商社チーム 松田 広大
第3講座 14:40 ▼ 15:00	ハーネス・ケーブル加工業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ●近い将来の市場ニーズをとらえるためにも、ハーネス・ケーブル加工業がとるべき成長戦略とは？ ●車載・半導体・医療・FA・次世代通信などの市場へ新規参入するために今やるべきこと！	株式会社船井総合研究所 製造業商社チーム リーダー 神谷 要平

【講師紹介】

株式会社船井総合研究所
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。

株式会社船井総合研究所
製造業商社チーム

松田 広大



大学卒業後、大手電設資材商社にて電設資材・FA機器の提案販売に従事。新規事業である「メカトロ事業」の立ち上げメンバーに選出され、「協働ロボット」や「AGV・AMR」、「自動化装置」の技術営業として提案から立ち上げまで一貫対応。Sier協会の講師資格も取得。産業の集積地である東海地区を一人で担当し大手企業から中小企業まで、様々な業種・業態のお客様に寄り添った提案により成績を残す。現在は、前職の経験を活かし「エンジニアリング会社」向けのWebサイト(ソリューションサイト)構築・Zohoを活用したMA・CRMの導入による業績アップ支援、「電設資材・生産財商社」向けエンジニアリング部門立ち上げによる業績アップ支援を専門としている。滋賀県出身。

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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【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/118387>

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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo」とセミナータイトルをお伝えください。

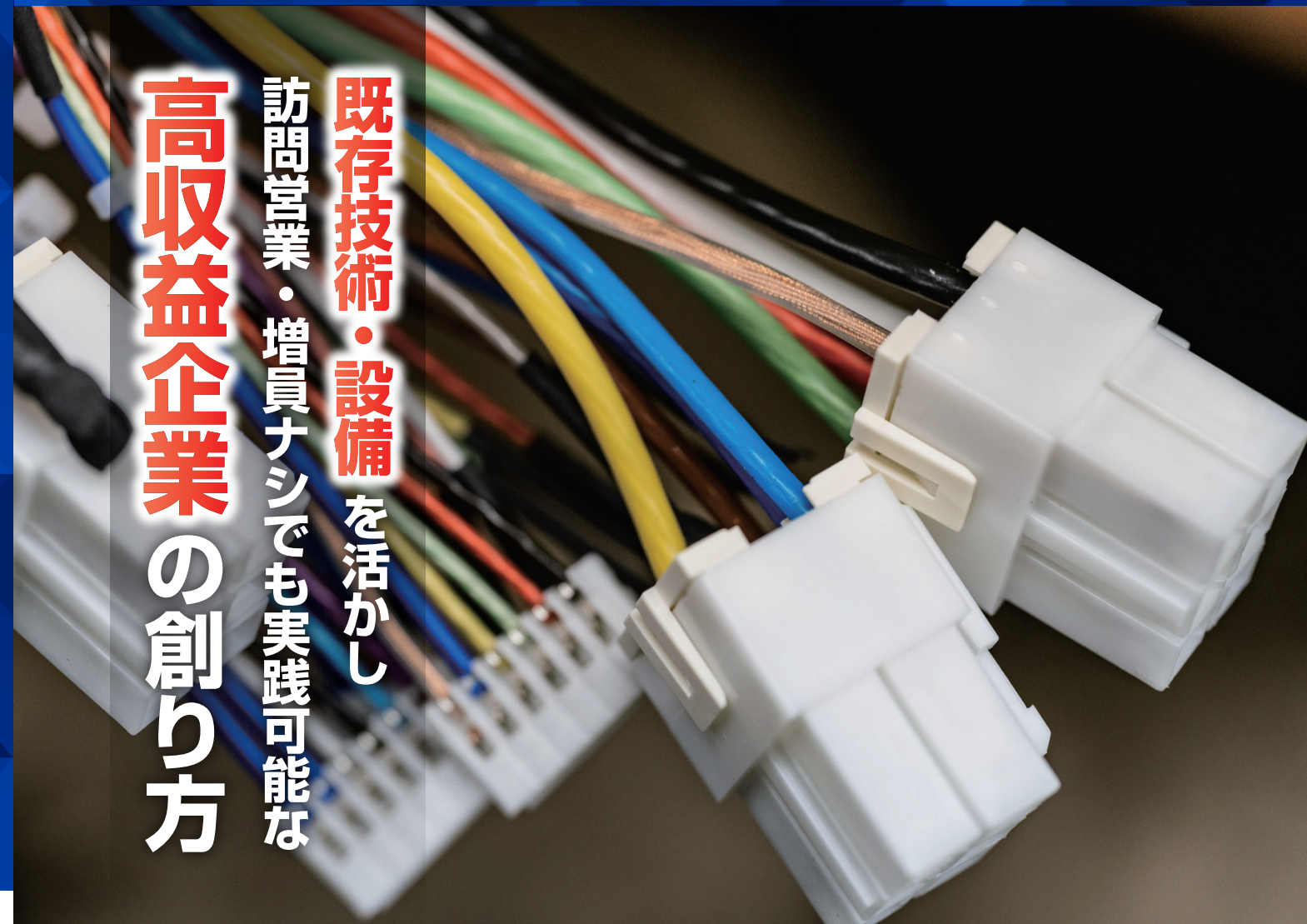


本業をさらなる成長ステージへ ハーネス・ケーブル加工業 経営改革 To Harness Cable Processing Service セミナー

必見 受注単価UP、新規引合**20**件/月
を獲得する方法

トレンド

- 電気自動車、電気機器向けのハーネス・ケーブルの需要が増加
- 銅ベース高騰により電線、ケーブルの材料コストがアップ
- 人手不足で、案件単価・利益額を確保できる試作品や特注品の受注が必要
- 下請けがメインの業界で、特定顧客・特定業界の売り上げに依存



既存技術・設備を活かし
訪問営業・増員ナシでも実践可能な
高収益企業の創り方

ハーネス・ケーブル加工業 経営改革セミナー

お問い合わせNo.: S118387

主催



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。)

118387

ハーネス・ケーブル加工業の8割が実践できていない!?

特集

受注単価UP、新規引合20件/月を獲得する方法

このような悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます!

悩み1

車載・通信・医療・産機等、
成長市場のニーズを掴んで
市場参入したい



悩み2

営業リソースが不足していて
営業人員の増加無しで
案件増加、売上向上をさせたい



悩み3

将来を見据えた自社の
成長シナリオを
描きたい



悩み4

市況変化に乗り遅れず
自社が大きく成長できる
ビジネスモデルを構築したい



既存技術・設備を活かし、訪問営業・増員ナシでも実践可能!

ハーネス・ケーブル加工の高収益企業が取り組んでいる3つのこと

セミナーでより
詳しく解説します!

取り組み1 今ある技術と設備を活かして、
成長市場へ参入

成長市場

HV・EV

FA・自動化

医療機器

検査・対策

得意メーカー

小ロット対応

組立試作

アッセンブリ

調達代行

既存設備の最適使用や受注勝ちパターンを分析して
自社の強みを明確にし、それを訴求して成長市場の新規
ニーズを獲得し、新規案件に繋がります。

取り組み2 「訪問営業・営業増員ナシ」で
デジタルの活用で見込み客を獲得

現状のビジネス



既存顧客

「新ビジネスモデル」導入後のスタイル

顧客

確実に2~3件/月
以上の引合に結び
つける営業サイトを
構築

Webカタログ
VA/VEサイト

顧客の構成

マーケティング
オートメーション

人的フォロー



見込み客化

既存顧客

有望案件化

受託型のハーネス・ケーブル加工業では、営業活動に十分なリソース
を割けません。当ビジネスモデルではデジタルを用いることで
訪問営業・営業増員ナシでニーズや見込み客を獲得します。

取り組み3 開発・設計部門から仕事を獲得し、
価格競争を回避、利益率を向上

企画
開発

設計

資材
購買

有効な引合

自社

特別なコネクションが無くても、
開発・設計部門からの引合獲得が
可能になります。

本ビジネスモデルに取り組むことで、開発設計部門など、川上部門からの
引合を獲得できます。開発検討の際のスペックインが可能で、価格競争を回避
し、受注単価アップ、利益率向上を狙うことが可能です。

ハーネス・ケーブル加工業界での成功事例多数! 同業他社の取り組み事例をわかりやすく解説!

お申込みはこちらから!

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

