

講座	内容
第1講座	樹脂・プラスチック金型製造会社を取り巻く市況と今後の見通し コストプッシュ型インフレが進み、円安も加速する今、樹脂・プラスチック金型製造会社を取り巻く環境をお伝えいたします。また、樹脂・プラスチック金型製造会社向けコンサルティングを専門とするコンサルタントが今後の見通しを解説いたします。 講師：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 外山 智大
第2講座	樹脂・プラスチック金型製造会社に取り組むべき業績アップ“事業戦略”とは？ 市場開拓を行い、インフレ下でも収益性アップを実現する樹脂・プラスチック金型製造会社に取り組む事業戦略を成功事例企業を基に解説いたします。自社のメイン事業により、同業他社の取り組みを知りたいという企業の皆様はぜひご覧ください。 講師：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 渡辺 怜
第3講座	樹脂・プラスチック金型製造会社が今すぐ取り組むべき業績アップ戦術・戦術 自社に適した事業戦略を基に、業績アップを目指す上での戦術・戦術について、明日から取り組める3つのSTEPとしてお伝えいたします。人件費の高騰も見られる今、効率的に事業を推進する必要があります。押さえるべきポイントについてもお紹介いたします。 講師：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 金岡 伸浩
第4講座	樹脂・プラスチック金型製造会社の経営者に今すぐ取り組んでほしいこと 2030年に向けて大きく取り巻く環境が変わる樹脂・プラスチック金型製造会社の経営者に向けて、今後の市況を先読みし、業績アップを実現するために明日から取り組んでいただきたいことをお伝えいたします。 講師：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 外山 智大

開催日時 2024年10月22日(火) **開催方法** オンライン開催
2024年11月15日(金) **お申込み期日** 銀行振込み：開催日6日前まで
13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～) 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/119474>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に
右上検索窓に「119474」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」と検索してご確認ください。
※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。



自動車業界の低迷

半導体産業の停滞により

売上・利益の確保が難しくなっている事業主の皆様へ

樹脂・プラスチック金型 設計・製造会社向け業績アップセミナー

射出成形

ブロー成形

押し出し成形

真空成形

圧空成形金型 etc.

荒加工を外注し、高付加価値を加工・検査を自社で実施する

高精度 部品加工 事業立ち上げセミナー

～大手通販で対応できない、金型業の技術を最大効率化したビジネスモデル～

～取り組み1年で、1億円以上の売上を達成した企業の事例紹介～

開催
日時

2024年10月22日(火)・11月15日(金) オンライン開催
13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

主催



サステナブルな成長を促す。Funai Soken

樹脂・プラスチック金型製造会社向け業績アップセミナー

お問い合わせ No. S119474

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

右記
QRコード
から
お申込み
ください。



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。)

119474

樹脂・プラスチック
金型製造会社の
皆様へ

自動車業界の低迷、半導体産業の停滞により売上・利益の確保が難しく
なっている今、閉塞感から脱却するための **経営戦略の実践！**

1年で売上1億円を達成した

高精度 部品加工事業立ち上げの進め方

2024年の今、樹脂・プラスチック金型設計・製造会社の事業主の業績の現状と、皆様が抱える悩み…

事業再構築補助金を
活用し、設備投資を
行ったが、売上に
つながらない…

EV・半導体が
今後伸びるといわれているが、
まだまだ先行きが見えない…

中国をはじめとする
海外への金型生産移管が
進んでおり、厳しいと
感じている…

国内外の案件において
海外企業競合となり、
価格勝負で勝てず、売上が
落ちてきている…

樹脂・プラスチック金型設計・製造会社が国内では生き残る道はないのか…

一部の樹脂・プラスチック金型設計・製造会社の事業主が気づき、取り組んでいること

ズバリ！
顧客にとっての“必需品”を狙った事業戦略！

商品・サービス戦略：自社の強み・顧客を加味した購買頻度の高い商品・サービスを選定

樹脂・プラスチック金型設計・製造会社の顧客の必需品製造業の一例

高精度部品加工事業

自社の強み

門型 MC・大型 MC 設備保有

ターゲット顧客

自動車部品Tier1・2メーカー

海外調達+部品の仕上げ加工事業

自社の強み

検査体制+研削・研磨加工設備

ターゲット顧客

電装品・電気機器メーカー

必需品を軸とした増収・増益を実現する商品・サービス戦略！

必需品＝購買頻度の高い商品・サービスをきっかけに
新規顧客を獲得し、増収・増益を実現する商品→営業戦略を構築

金型製造業の多くが…

新型の営業活動を行っているが、不況下の今、
新型の開発件数も減り、立ち上げ期間も長くなり、
売上に繋がっていない…

高

高単価商品

購買頻度 低

収益商品

高

集客商品

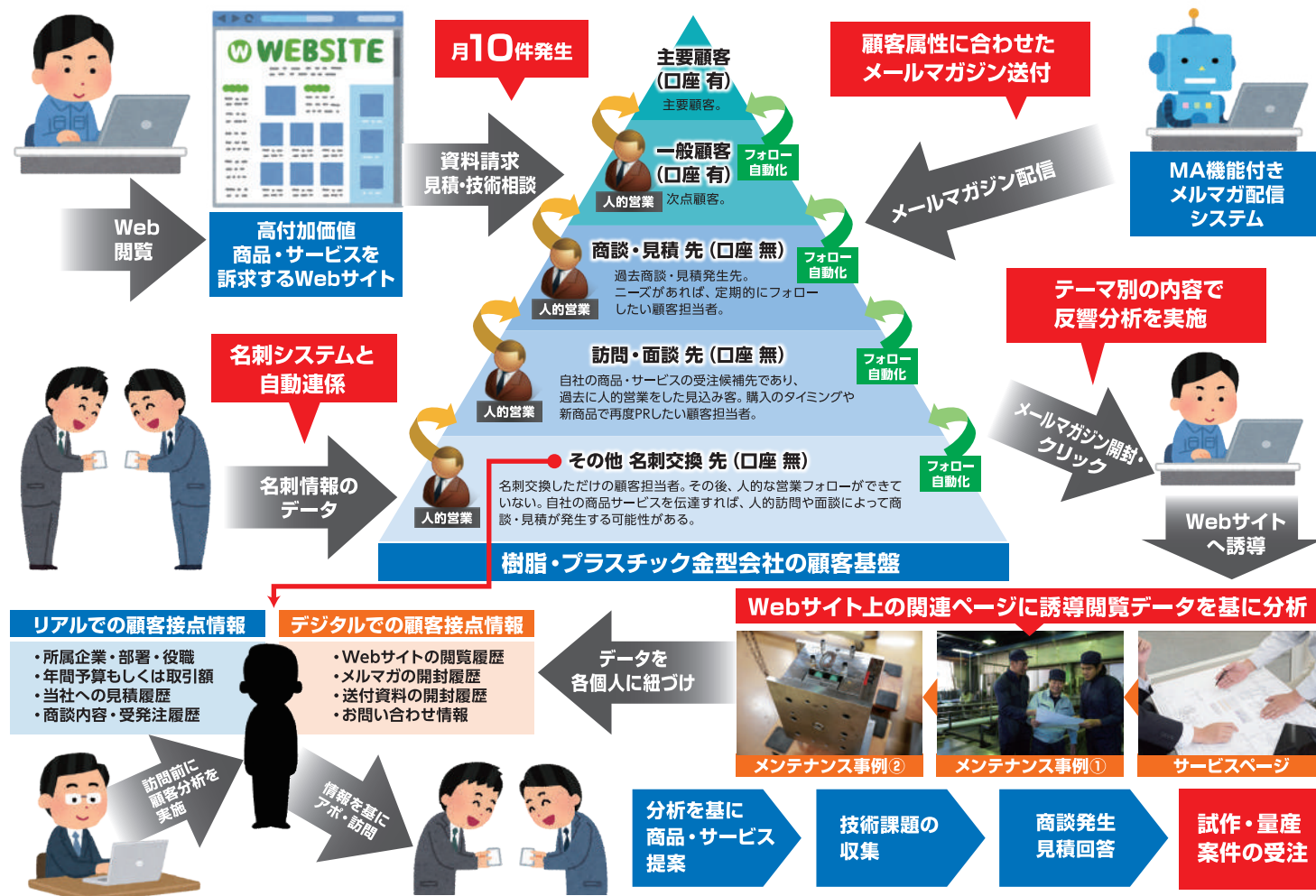
低

売上・利益の確保に
成功している
企業は…

自社の本質的な強みと、ターゲット顧客を意識
した商品・サービス戦略を検討。
新たな収益商品を設定することで、顧客開拓・
案件開拓につなげている！

営業・販促：デジタルを駆使し人を増やさず・利益を増やす営業DXの仕組みを構築

- ✓ **“新規”** 有望顧客から“半自動・恒常的”に“見積もり・技術相談・資料請求”が**毎月10件**発生！
- ✓ MA・CRM・SFAによる**“自社独自の顧客プラットフォーム”**を創り、高付加価値商材の商談を発生！
- ✓ 顧客ニーズを可視化し、提案を事前に決めることで**入社1年以内の営業マン**でも新規・追加受注を獲得！



増収増益を目指し、高付加価値事業の創出に挑んだ企業の**経営戦略の実践**

事例企業1 **樹脂金型メーカー A社様**

事業再構築補助金を活用し、新たな設備投資を試みたものの、売上げに繋がらず困っていました。そこで営業DXに着手し、新たな顧客に対して、付加価値の高い部品加工サービスを提案。稼働率が低かった大型機械加工の設備をうまく活用することができ、新たな顧客から新規受注に成功しました。既存設備を活かして新規顧客からの引き合い・受注を獲得でき、安定した受注の確保につながっています。

事例企業2 **樹脂金型メーカー B社様**

金型のメンテナンスに特化して、他社が海外で設計・製作した金型のメンテナンスやオーバーホールを受注し、新型につなげるマーケティング施策を実施。メンテナンス・オーバーホールの頻度が高く、特急案件もあるため、値決めの点で優位性があり、利益率が高いビジネスとなっています。さらに、お客様も体制にもよりますが、新型の受注にもつながっており、売上・利益ともに順調に伸びています。

具体的な戦略の落とし込み方法をセミナー内で徹底解説！講座内容は裏面に続く▶▶▶