

デジタルの力を駆使し、人を増やさずに 全国から量産案件を獲得するビジネスモデルの構築方法

工業塗装業 経営セミナー

講座内容
&
スケジュール

受講料

2024年

オンライン

12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～

2024年

オンライン

12月20日金

開催時間

13:00～15:00

ログイン開始:
講座開始時刻30分前～

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

工業用塗装業の最新の時流と成長企業の要諦

- 成長市場が必要とする、工業塗装の技術開発
- なぜ地場産業の工業塗装会社が遠方から引合いを獲得できる?
対面営業と同等以上に大切なこと
- モデル企業が取り組み始めている、自社の強みを活かした高収益ビジネスモデル

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部
製造業商社チーム
リーダー
山崎 悠

第2講座

工業用塗装業のための、脱下請け・高収益化を実現する方法と成功事例を大公開!

- 成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを構築する5つのステップ
- 成功事例で紹介!営業マンゼロ・訪問営業せずに、売上・利益向上を実現!

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部
製造業商社チーム
太田 智也

第3講座

<本日のまとめ> 工業用塗装業の経営者に すぐに取り組んでいただきたいこと

- 将来の市場ニーズを捉えるために、工業塗装業が取るべき成長戦略とは?
- 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデルで、変化を原動力に成長し続ける体質へ
- 成長市場への新規参入をするために、今すぐやるべきこと!

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部
マネージング・ディレクター
藤原 聖悟

【講師紹介】

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部
マネージング・ディレクター

藤原 聖悟



大手製造業を経て2010年に船井総合研究所へ入社。メーカー・商社への営業・販促戦略の立案・構築、商品・技術開発支援を専門とするコンサルタント。営業・販促・商品開発においては、自社だけでは改革が難しい組織・制度・ビジネスモデルに対して、企業ごとに最適な提案を行うだけでなく、クライアント社員に代わり船井総合研究所によるBPOにて、クライアント企業の生産性の向上を実現。製造業の専門的な知識と製造業に特化したデジタル知識をベースに、上場企業から中小・小企業規模のクライアントへDX化・デジタル化による業績向上の実績が多数ある。船井総合研究所 著書の「図解 よくわかるこれからのデジタルマーケティング」同文館出版、「成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール「Zoho」」(クロスメディア・パブリッシング)の共著者。

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部 製造業商社チーム
リーダー

山崎 悠



兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも製造業、建築材料メーカーを中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に特殊技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントとの規模や技術に即したその業績アップ手法は、高い評価を得ている。

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部 製造業商社チーム

太田 智也



大学時代より経営学を専攻し、中小製造業の経営に強い関心を持っており、中小ものづくり企業のご支援をしたいとの思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業のコンサルティング部隊に配属され、受託型製造業を中心に新規顧客開拓のための仕組みづくりを通して、成果を出している。特に、工業塗装業・コーティング加工業に向けて、業績UPコンサルティングを得意としており、同分野のスペシャリストである。最も得意とするのは、Zohoを活用したマーケティングオートメーション導入に並び、定着支援であり、多くの成功事例を持っている。大阪府出身。

粉体塗装

焼付塗装

電着塗装

フッ素樹脂
コーティング

セラミック
コーティング

溶 射

工業塗装・コーティング加工業

実例を大公開!

経営改革セミナー

月産10,000個の引合いでも全国から獲得する方法

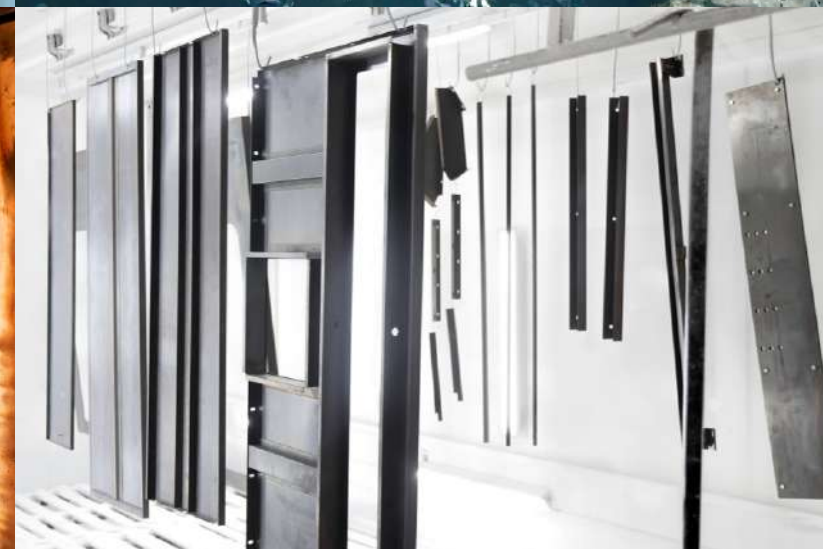
工業塗装
最新時流

- 中国市場の自動車販売台数減少に伴い、被塗物の小ロット化が進行
- 環境汚染の観点から、環境配慮型の塗装方法への変更
- 人手不足で、案件単価・利益額を確保できる特注品の受注が必要
- 特定業界の下請けで、現在の市場動向において、売上・利益の減少

利益率10%UPを実現

全国から量産案件を獲得して

商圏が限られていた工業塗装会社が



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※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/121423>

船井総研セミナー事務局 [TEL] 0120-964-000(平日9:30～17:30) [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。



工業塗装業 経営セミナー

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。



お問い合わせNo. S121423

121423

日本全国から付加価値の高い量産案件を受注できる!

実例あり

利益率10%UP、月産10,000個を獲得する方法

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

同商圏の競合他社との
価格競争を避けたい



悩み2

特別な技術がなくても
問い合わせを獲得したい



悩み3

営業リソース不足で
新規顧客の開拓ができない



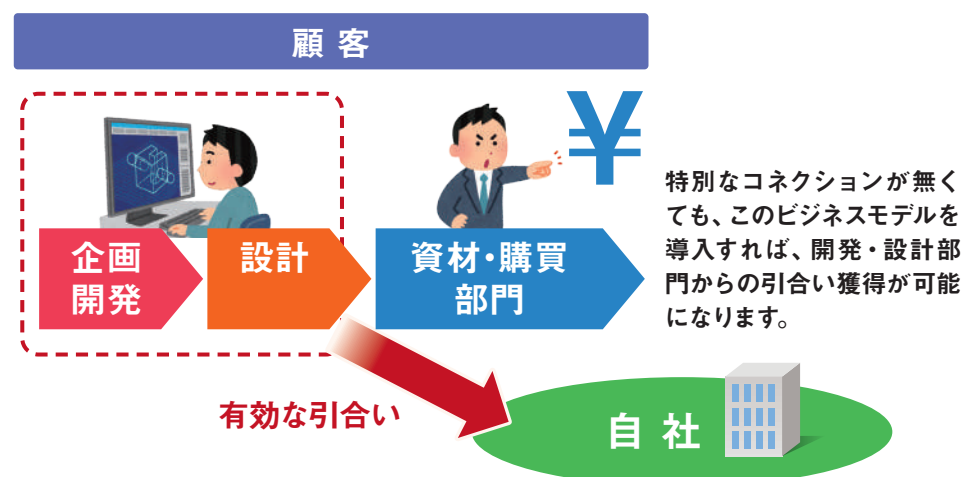
悩み4

車載、通信等のこれから伸びる
成長市場に参入したい



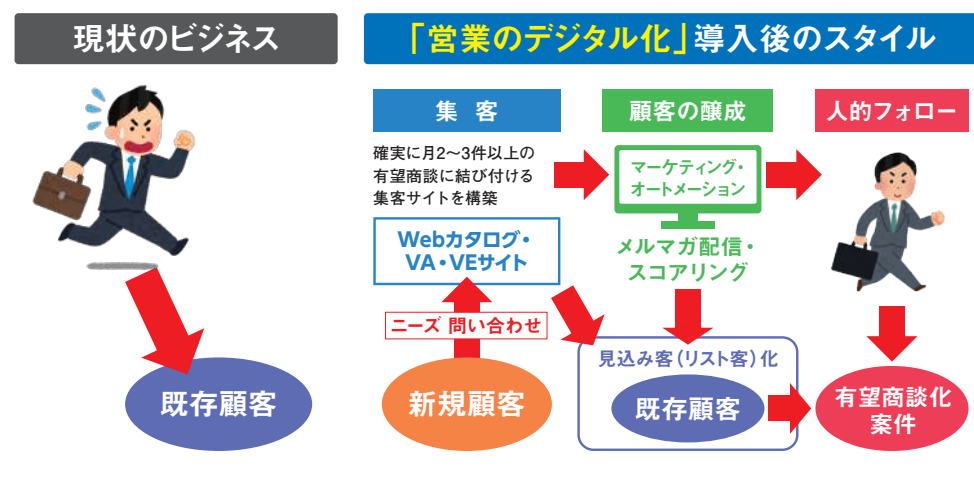
工業塗装・コーティング加工業が「営業DX」に取り組むことで得られる恩恵

恩恵1 開発・設計部門から仕事を獲得することで
価格競争を回避できる!



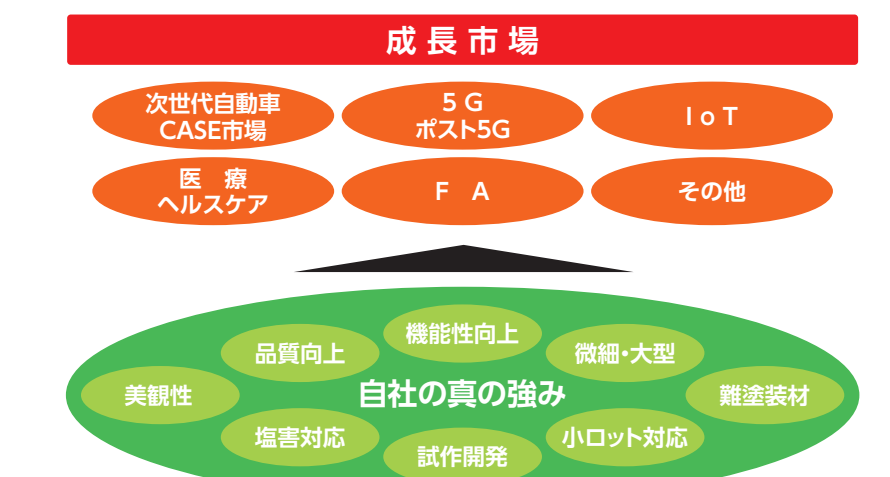
資材・購買部門からの引合いでは価格競争に陥ってしまいますが、開発・設計部門などの川上部門から引合いを獲得すれば、価格競争も回避しやすくなります。特別なコネクションがなくても、開発・設計部門からの引合いを獲得する方法をお伝えします。

恩恵2 営業のデジタル化を行うことで、
日本全国から量産案件を獲得・受注できる!



工業塗装・コーティング加工業は、基本的に自社商圏内の受託加工業や技術商社からの引合いがメインですが、デジタルマーケティングを駆使することで、新たに営業担当者を雇うことなく、全国から有望な量産案件を獲得することができます。

恩恵3 自社の真の強みを明確にすることで、
成長市場の仕事が集まる!



「当社は電着塗装企業です」とユーザーに伝えるのではなく、「板厚2mmアルミカバーに対して、30μmの厚膜塗装が可能です」といったように、誰にでも判断できるスペックや得られるメリットについて伝えることが重要です。

工業塗装・コーティング加工業における成功事例・成功パターン

多数の成功事例と、詳細をセミナーの中でお伝えいたします!
右記QRコードからお申込みください。



✓ **Tier1クラス**の中堅・大手企業から**月産数万～数十万個**の引合い・受注を獲得

✓ **取り組み1年**で新規顧客から**年間3,000万円**の売上を創出

✓ **営業マンゼロ**でも、**建設機械・農業機械**業界への参入に成功

現状分析

市場ニーズ把握

ターゲティング

技術の商品化

プロモーション

問い合わせ獲得

営業

受注