

セミナー内容

第1講座	不況にも負けない!超安定の医療機器業界と取引するためのポイント ● なぜあの会社は不況下でも安定した売上・利益を実現できるのか？その秘訣は、医療機器業界への参入だった! ● ISO13485や医療機器製造業登録よりも大事なコト 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 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、株式会社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(Bto事業)の中でも生産財メーカー、材料メーカー、住設・建築資材メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用とした提案・実行支援を行っている。特に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。手掛けた業種や商品は船井総研の中でも随一で広く、ニッチな商材や業態への対応力も高い。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、クライアントの規模や技術に即した業績アップ手法は高い評価を得ている。	
第2講座	特別ゲスト講演:医療機器業界への参入に成功した当社の取り組み ● 自動車向け部品加工が主体だった当社が、なぜ今、医療機器業界参入に拘るのか ● 当社が行った、医療機器メーカーと取引を行うための5つのステップ ZESTIA株式会社 専務取締役 佐々木 大吾 氏 	
第3講座	どんな部品加工業でもできる!医療機器業界へ参入するための手法を大公開 ● マーケットインの発想で、まずは自社の強みから棚卸を行おう。ポイントは「顧客代行」 ● 狙った医療機器メーカーとの取引を可能にするインサイドセールスの極意 ● 大手優良企業の開発・設計者からの引き合いを発生させるデジタルマーケティングの構築方法 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 太田 智也・白沢 雅人	
第4講座	本日のまとめ 医療機器業界参入のため、今すぐ取り組んで欲しいこと ● 医療機器業界「参入」こそ最大の不況対策 ● 日本経済の行く先が見えない今こそ、経営者の皆様に取り入れて欲しい発想法 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 中小企業診断士 高野 雄輔 製造業特化の経営コンサルタント。 機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。	

開催日時	大阪会場 2025年 2月28日金	株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]
	東京会場 2025年 3月12日水	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア 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)
各日程 14:30～17:30 (受付開始:講座開始時刻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場合がございます。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。		
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がございます。	
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/124164 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「124164」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 E-mail 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。

部品加工業
医療機器業界「参入」セミナー

セミナー開催日

2025年

2月28日(金) @大阪

3月12日(水) @東京



特別ゲスト

たったの**3ヵ月**で
医療機器メーカーを**2社**開拓

ZESTIA株式会社 専務取締役 佐々木 大吾 氏

ZESTIA株式会社は長野県飯田市に本社を置く、機械加工から装置設計／製作を行う部品加工業。人の役に立つものづくりを行うことを理念に、早くから医療機器や食品機械などをターゲットに事業拡大を行ってきた。昨今はインサイドセールスとデジタルマーケティングを融合させ、狙ったメーカーとの取引に成功、短期間で医療機器メーカー含め4社の口座を開拓し、業態を拡大させている。

なぜあの会社は
狙った医療機器メーカーと
取引ができたのか

ISO13485や医療機器製造業登録よりも大事なコトがあるんです

部品加工業 医療機器業界「参入」セミナー

お問い合わせNo.S124164

主催



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。 124164

いつでも始められる

人材・設備投資は不要

特別な技術が無くてもOK

この方法で

安定成長市場へ参入

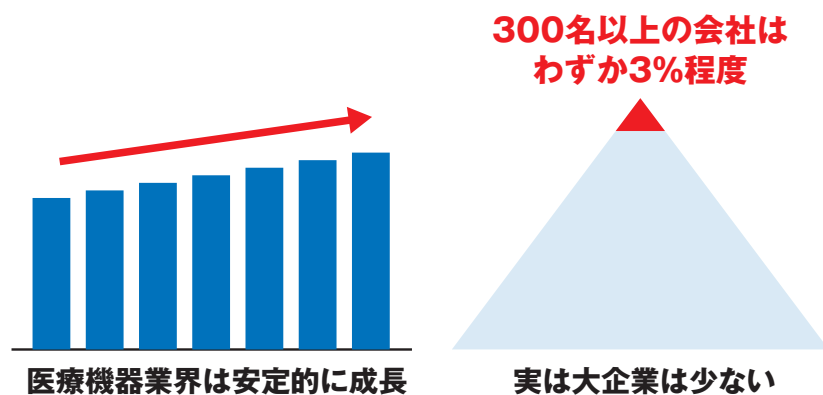
価格競争の回避

先端の市場ニーズ収集

持続的成長を続ける医療機器業界と取引を行えば 部品加工業は不況にも負けない強い経営体質を作り上げられる!

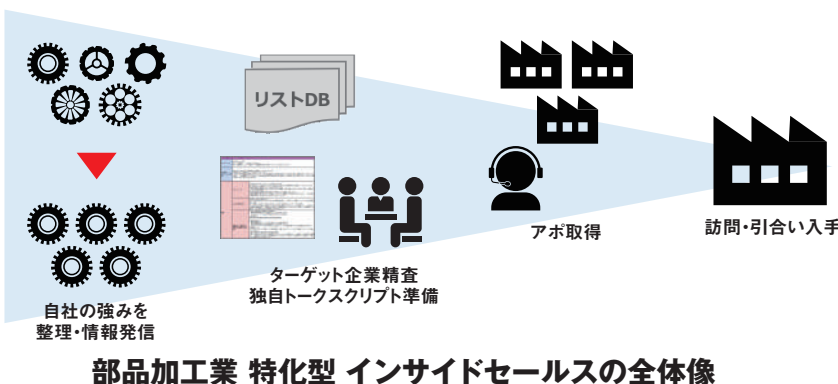
事実 医療機器業界は安定している上、中堅・中小規模が多く、実は狙い目である

自動車・工作機械・半導体など多くの主要産業が低迷する中、医療業界はコロナ禍も現在も安定的に推移しています。しかも他の業界と比較するとニッチトップのメーカーでも小～中規模の企業が多く、新規開拓を行う際でも実は比較的ハードルは低いのが特徴です。さらに、部品加工業が医療機器業界に参入するためにはISO13485や医療機器製造業登録は全く必要ありません。間違いなく狙い目の業界なのです。



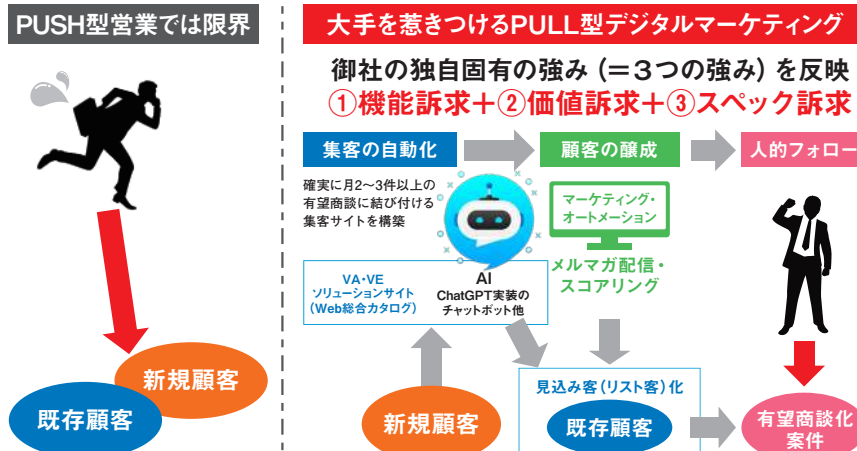
攻略方法① あの「狙った」医療機器メーカーを攻略する『PUSH型戦略』

新規顧客開拓には、自社から営業を仕掛けるPUSH型と、声を掛けてもらうPULL型の2パターンがあります。多くの部品加工業は展示会等で声を掛けられるのを待つのみですが、これでは狙った業界・顧客と取引はできません。本セミナーでは医療機器向けに自社の強みをどのように整理し、どんな方法を使い、相手をどう惹きつけ商談に持ち込むのかを、実際に成功している事例を元にノウハウを大公開します。



攻略方法② 大手優良メーカーから直接問合せを得る『PULL型戦略』

将来の大きな売上を創ろうとした場合には、人的なPUSH型営業を行うだけでは限界があります。そこで必要なのがPULL型のデジタルマーケティングの仕組みです。PUSH型営業を行う際に整理した自社の強みを元に、デジタルの仕組みを構築すれば、自社の強みを必要とする開発・設計エンジニアから自動的に引合いを得ることが可能で、デジタルの活用で営業活動も効率化することが可能となります。



このような方にオススメのセミナーです



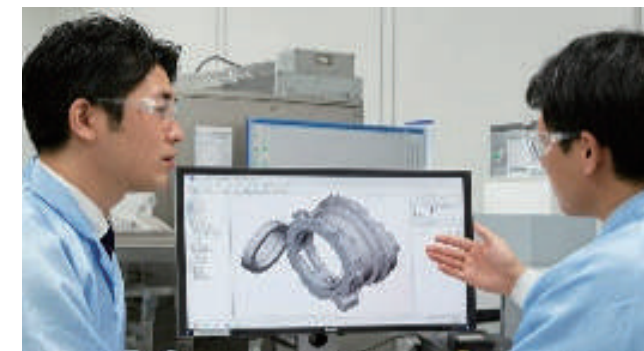
狙った医療機器メーカーと取り引きしたい



自社を持続的成長させるため
安定した新たな売上の柱を構築したい



医療機器業界の今度のトレンドを押さえ、
今後の事業展開を考えたい



医療機器メーカーの開発・設計者が求めるポイントを知り
価格競争を回避しながら売上・利益を上げたい

特別ゲスト

狙った医療機器メーカーを たったの3カ月で2社開拓



ZESTIA株式会社
長野県飯田市

ZESTIA株式会社は長野県飯田市に本社を置く、機械加工から装置設計・製作を行う部品加工業。【人の役に立つものづくりを行う】ことを理念に、早くから医療機器業界をターゲットに事業拡大を行ってきた。昨今はインサイドセールスとデジタルマーケティングを融合させ、狙ったメーカーとの取引に成功。短期間で医療機器メーカー含め4社の口座を開拓し、業態を拡大させている。セミナーではどのように医療機器参入を成功させたのか、佐々木専務から赤裸々にお話いただきます。

専務取締役 佐々木 大吾氏



ZESTIA社のご講演の他、セミナーでは機械加工業・板金加工業・樹脂加工業など医療機器業界参入に成功した企業が実際に何に取り組んでいるのかをお伝えします。

セミナーではマーケットの現状に加え、自社が採るべき手法の定め方、具体的な事例や進め方についてお伝えします。

お申込みは
コチラ

