

建築金物・板金加工業ネットで1億円受注セミナー

講座	内容
第1講座	2025年の市況と今後の対策 ▶ 2025年 全国の市況と今後の見通し ▶ 業績を伸ばしている企業とは？ ▶ 新たなマーケット、商圏から新規引合を着実に得るためには？ 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。 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 山崎 悠
第2講座	特注メーカー化戦略×営業DXが利益アップ、生き残りの一手。現状戦力で業績を上げる方法 ▶ 建築金物・板金加工業者がネット戦略で全国各地から仕事を集める方法とは ▶ 既存戦力で業績を上げる営業DX戦略を徹底解説！ ▶ 業績を上げている企業の取り組み事例 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 白沢 雅人
第3講座	板金加工業の経営者の皆様に今すぐ取り組んでほしいこと ▶ 本日のまとめ ▶ 激変する世の中でも業績を上げるには？ 製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、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。 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

開催日時

2025年4月11日金
2025年4月18日金
13:00～15:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

開催方法

オンライン開催

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メンバース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/125332>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「125332」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

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。

今すぐ利益アップに取り組みたい事業者の皆様へ

オンラインセミナー

2025年
4月11日金・18日金
13:00～15:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

特注メーカー

になって

ネット

だけで

1億円

受注

セミナー

地方・特定顧客依存の企業でも
商圏拡大で全国から仕事を集める方法

成功
企業例

研磨技術の強みを活かして営業利益率**40%超**を実現
営業マンゼロの板金加工会社が、特注ドアメーカーとなって、3年で**売上1億円**を達成
地方の建築板金メーカーが**全国**から特注の製作金物を受注

主催

建築金物・板金加工業ネットで1億円受注セミナー

サステナクロ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

お問い合わせNo.S125332

125332

既存戦力で対応可能

新規市場開拓

今スグ始められる

依存体質から脱却

価格競争の回避

高収益化を実現

地方・特定顧客依存の企業でも

仕事を集めて1億円の受注をつくる方法

このようなお悩みも
このビジネスモデルで
解決できます!

悩み1

全国から案件を集め、
仕事を増やしたい



悩み2

新たな事業の
柱を構築して、
経営を安定化させたい



悩み3

営業力に自信が無くても、
新規顧客の獲得を
していきたい



悩み4

人材不足の今、
人を増やさずに
売上・利益を伸ばしたい



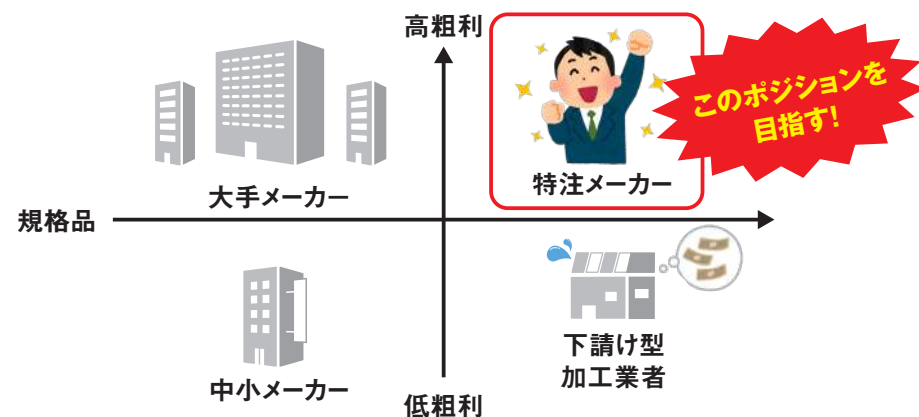
建築金物
板金加工業

どんな建築金物・板金加工業でも取り組むことができる
1億円受注に向けたインターネット集客の

3つのステップ

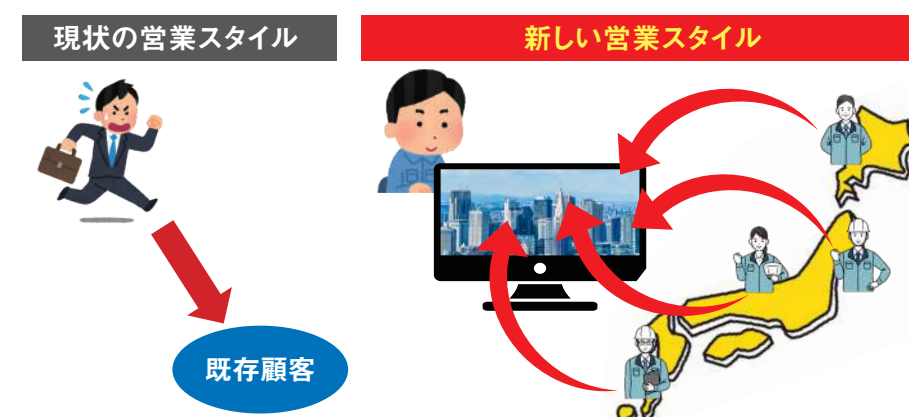
セミナーでより
詳しく解説します!

STEP 1 自社の強みを活かして、下請けではない
特注メーカー「的」な立ち位置に見せる



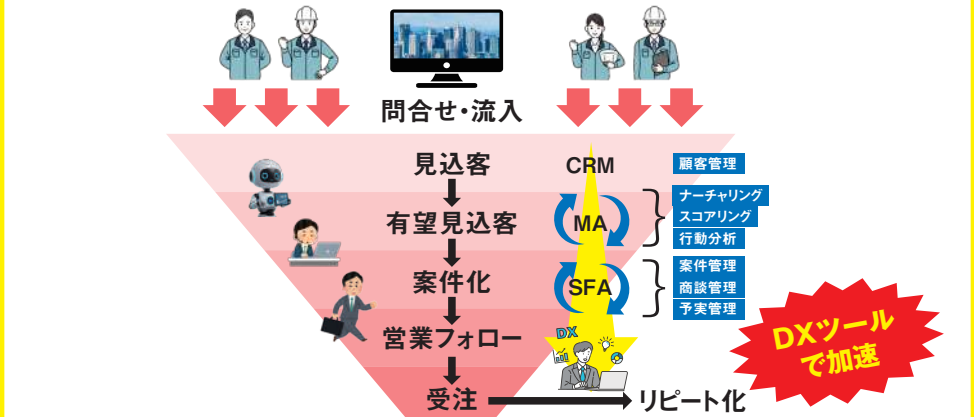
自社の強みや既存技術を活かした、自社が一番をとれる領域に狙いを定めて、特注メーカー「的」な立ち位置をとります。同業他社と差別化した自社の強みの「見せ方」がポイントです。

STEP 2 STEP1を元にした「ソリューションサイト」を
構築し、全国から得意な仕事を集める



人的営業だけに頼るスタイルでは限界があるので、全国から引き合いが獲得できる「ソリューションサイト」を構築します。このサイトは24時間365日働く優秀な営業パーソンとなります。

STEP 3 人的営業活動を効率化させる
DXツールを導入し、仕組み化する



1億円の受注を作るには、営業活動の効率化が不可欠です。本セミナーでは、マーケティングオートメーション等のDXツールを駆使して、発生した引合いを効率的に受注につなげる仕組みを構築する方法を大公開します。

成功事例① 研磨加工業 A社様(従業員数25名)

研磨技術を活かした"メーカー化"戦略で営業利益率40%超を実現。海外からも注目される壁面パネルメーカーへ

成功事例② 板金加工業 B社様(従業員数25名)

営業マンゼロの板金加工会社が、特注ドアメーカーとなって、3年で売上1億円を達成

成功事例③ 建築板金業 C社様(従業員数15名)

地方の建築板金メーカーが全国から手すり・梯子・シンクなどの製作金物の特注品を受注!

成功事例④ 建具製造業 D社様(従業員数30名)

建具の造作会社から、造作キッチンに参入。自社ブランディングを経て、売上の6割を自社商品に転換。

成功事例⑤ 建築工事業 E社様(従業員数55名)

工場向けパーティションで、2年で見積3億円、受注1億円を達成

成功企業の取り組み事例もわかりやすく解説!
詳細はセミナーにてお伝えいたします!