

講 座	内 容
第1講座 13:00～13:30	なぜあの電子部品メーカーには、成長市場からの新規案件と最先端ニーズが集まるのか？
	セミナー内容抜粋① 電子部品メーカーを取り巻く市況と今後の展望
	セミナー内容抜粋② 自社が保有する技術情報を発信し、成長市場の優良顧客を魅了する
	セミナー内容抜粋③ エレクトロニクス業界の先進企業が取り組むビジネスモデルとは？
第2講座 13:40～14:20	開発・設計部門から引き合いを獲得し、最先端ニーズを収集する「技術マーケティング」の全貌
	セミナー内容抜粋① 開発・設計部門の攻略で、新規顧客開拓&先端ニーズ収集を成功させるための仕組み
	セミナー内容抜粋② たった3カ月で構築!電子部品メーカーが最新ビジネスモデルを成功させるための5つのステップ
	セミナー内容抜粋③ 取り組み1年で6,7件/月の引合いを獲得し、成長市場への参入に続々成功するA社の事例
第3講座 14:30～15:00	電子部品メーカーの社長に今すぐ取り組んで欲しいこと
	セミナー内容抜粋① 縮小する国内市場でも、業績を上げ続ける秘訣とは？
	セミナー内容抜粋② 技術マーケティングによる新規顧客開拓・先端ニーズ収集こそが最大の不況対策!

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時

2025年4月15日火
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/126403
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「126403」をご入力検索ください。

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。



オンラインセミナー

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

電子部品メーカー 新商品開発セミナー

～開発・設計部門から最先端ニーズを収集し、活かす方法～

センサ

抵抗

トランス

コネクタ・ソケット

リレー・スイッチ

コイル・インダクタ

自動車・産機・通信・エネルギー・医療業界に参入し
縮小を続ける国内電子部品マーケットでも生き残れ!

主催

電子部品メーカー 開発・設計部門攻略セミナー

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

お問い合わせNo.S126403

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。 126403

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

チャンスを掴め!電子部品メーカーが

成長市場へ参入
価格競争の回避
先端の市場ニーズ収集

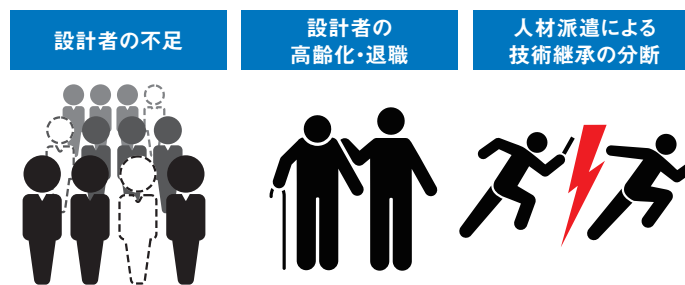
開発・設計部門の攻略で、最先端ニーズを収集し、新商品開発へ活かす方法はこれだ!

チャンス 大手企業は技術力の低下・ノウハウの欠如が深刻化している

電子機器の進化に伴い、開発・設計の現場ではますます高度なスキルと専門知識が求められます。しかし、多くの大手企業では、設計者の不足、ベテラン設計者の高齢化・退職、人材派遣による技術継承の分断等により、技術力の低下・ノウハウの欠如が深刻化しています。

この電子機器マーケットの現状は、専門的な知識を保有する中小の電子部品メーカーにとっては、大きなチャンスです。

大手企業の現状

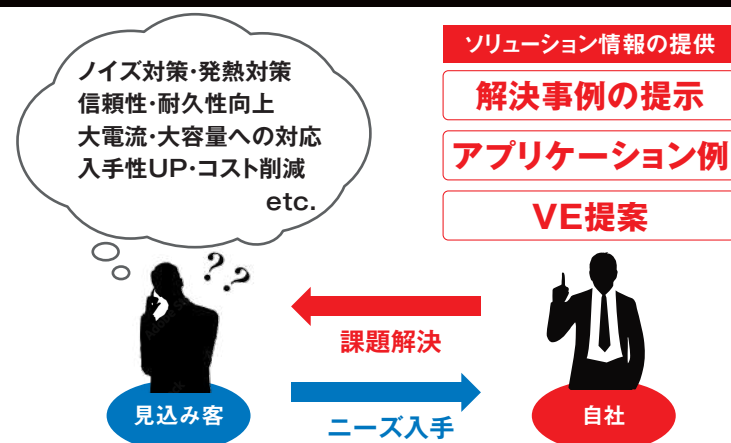


戦略 自社が手掛けてきた技術情報を発信する

このような、技術力の低下、ノウハウの欠如が深刻化している、大手企業は積極的に技術情報の収集を行っています。

中小の電子部品メーカーはこの状況をうまく活用することで成長市場の大手企業と新たに取引を行うことが可能となります。

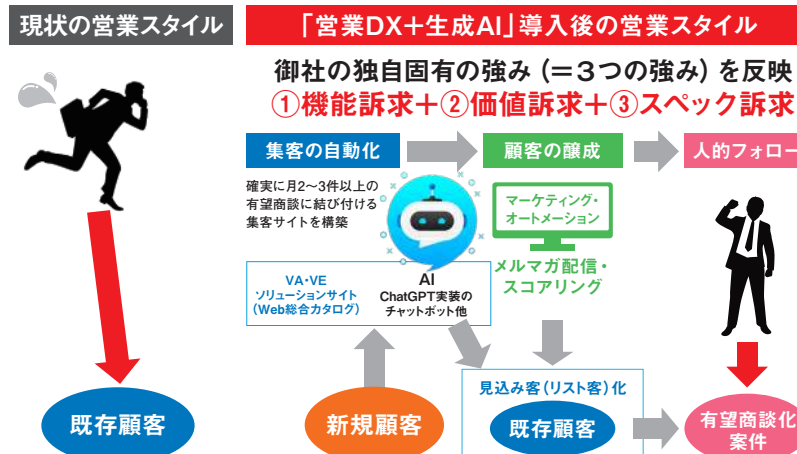
この際、特別な技術力が必要ではありません。大手企業にニーズに沿う形で、自社がこれまで培ってきた技術情報を訴求するだけでOKです。



具体的な打ち手 AI・デジタルを活用し、新規顧客を惹きつけ、技術ニーズを収集する

リソースの乏しい中小の電子部品メーカーが、成長市場の大手企業と取引を行うためには、効率的な営業の仕組みを構築することが必要です。

そこで右図のようなデジタル技術・AIを駆使したビジネスモデルを構築することで、営業の効率化を図ることを推奨します。さらにこのモデルなら、顧客の先端ニーズを収集することができ、今後の新商品・新技術開発に活かすことができます。



このような方にオススメのセミナーです



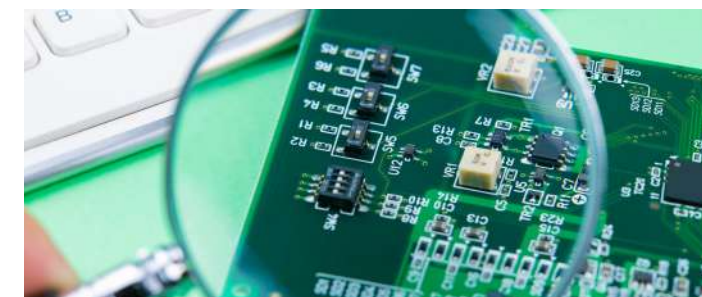
成長市場のニーズを入手し、今後の技術・商品開発に活かしたい



開発・設計部門を攻め、利益率を5~10%UPさせ、高収益経営を実現したい



車載・医療・FA・次世代通信・半導体など、これからの成長分野に参入を図りたい



新規顧客を惹きつける
自社技術の訴求方法を知りたい

成功事例多数! 部品メーカーでの業績アップ事例!

- | | | |
|-------|--|--------------------------|
| 成功事例1 | 取り組み1年で6,7件/月の引合いを獲得し、成長市場への参入に続々成功。 | 電子部品メーカー
(従業員:15名) |
| 成功事例2 | 10件/月の引き合いを継続的に獲得し、3年で売上1.2倍を達成! | 電子部品メーカー
(従業員:90名) |
| 成功事例3 | 数ある製品の中で、最も競争力のある商品に特化し、マーケティングを行い、1年で売上1.5倍を達成! | 電子部品メーカー
(従業員:10名) |
| 成功事例4 | 立ち上げ1か月で成長産業からの新ニーズをキャッチし、参入に成功! | 電子機器・部品メーカー
(従業員:90名) |
| 成功事例5 | 製品開発における課題を解決する設計技術情報を発信、大手企業から最先端の開発案件を立て続けに入手! | 光学部品メーカー
(従業員:100名) |

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



講 座	内 容
第1講座 13:00～13:30	なぜあの電子部品メーカーには、成長市場からの新規案件と最先端ニーズが集まるのか？ セミナー内容抜粋① 電子部品メーカーを取り巻く市況と今後の展望 セミナー内容抜粋② 自社が保有する技術情報を発信し、成長市場の優良顧客を魅了する セミナー内容抜粋③ エレクトロニクス業界の先進企業が取り組むビジネスモデルとは？

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時

2025年4月15日火
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/126403
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の右上検索窓に「126403」をご入力検索ください。

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。



オンラインセミナー

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

トランス・コイル インダクタ製造 メーカー

開発・設計部門 攻略 セミナー



自動車・産機・通信・エネルギー・医療業界に参入し
価格競争を回避し、利益率UPを実現!

主催

電子部品メーカー 開発・設計部門攻略セミナー

お問い合わせNo.S126403

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。 126403

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

チャンスを掴め!電子部品メーカーが

成長市場へ参入
価格競争の回避
先端の市場ニーズ収集

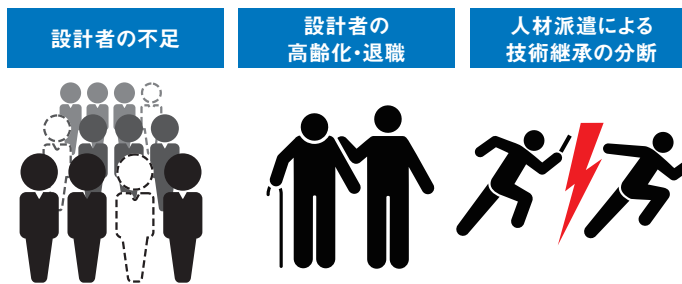
開発・設計部門の攻略で、最先端ニーズを収集し、新商品開発へ活かす方法はこれだ!

チャンス 大手企業は技術力の低下・ノウハウの欠如が深刻化している

電子機器の進化に伴い、開発・設計の現場ではますます高度なスキルと専門知識が求められます。しかし、多くの大手企業では、設計者の不足、ベテラン設計者の高齢化・退職、人材派遣による技術継承の分断等により、技術力の低下・ノウハウの欠如が深刻化しています。

この電子機器マーケットの現状は、専門的な知識を保有する中小の電子部品メーカーにとっては、大きなチャンスです。

大手企業の現状

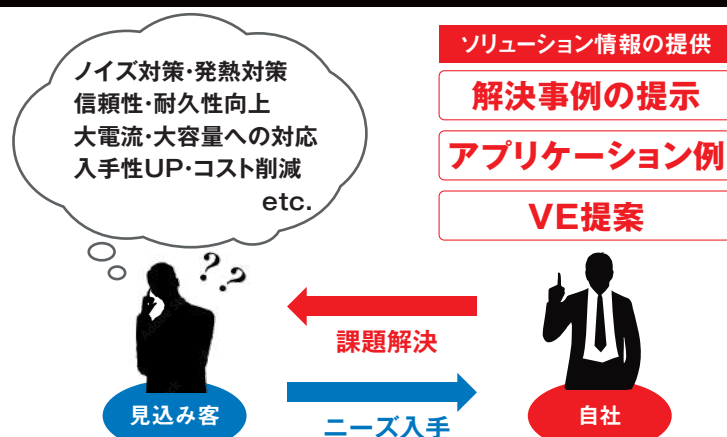


戦略 自社が手掛けてきた技術情報を発信する

このような、技術力の低下、ノウハウの欠如が深刻化している、大手企業は積極的に技術情報の収集を行っています。

中小の電子部品メーカーはこの状況をうまく活用することで成長市場の大手企業と新たに取り交わることが可能となります。

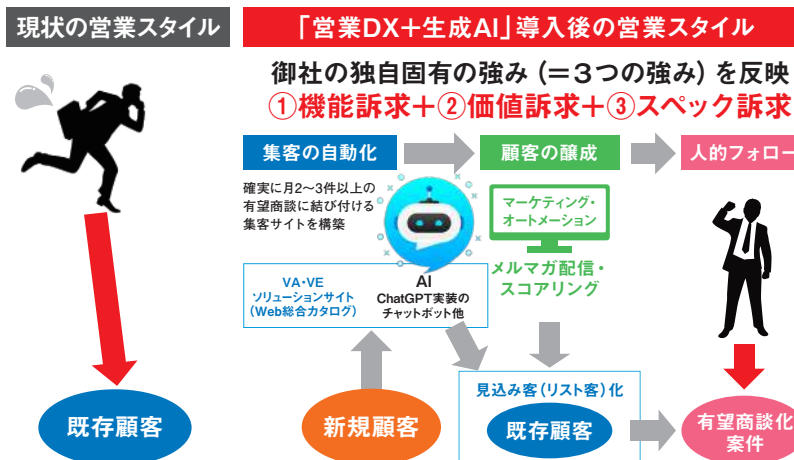
この際、特別な技術力が必要ではありません。大手企業にニーズに沿う形で、自社がこれまで培ってきた技術情報を訴求するだけでOKです。



具体的な打ち手 AI・デジタルを活用し、新規顧客を惹きつけ、技術ニーズを収集する

リソースの乏しい中小の電子部品メーカーが、成長市場の大手企業と取引を行うためには、効率的な営業の仕組みを構築することが必要です。

そこで右図のようなデジタル技術・AIを駆使したビジネスモデルを構築することで、営業の効率化を図ることを推奨します。さらにこのモデルなら、顧客の先端ニーズを収集することができ、今後の新商品・新技術開発に活かすことができます。



このような方にオススメのセミナーです



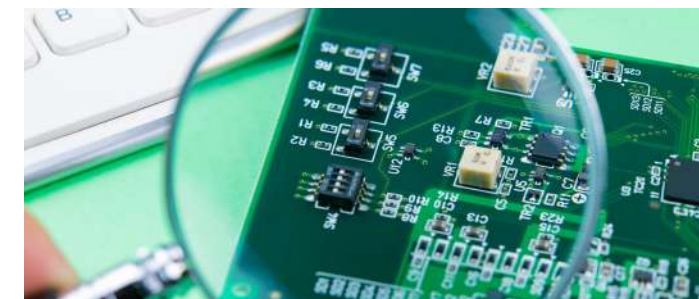
成長市場のニーズを入手し、
今後の技術・商品開発に活かしたい



開発・設計部門を攻め、利益率を5~10%UPさせ、
高収益経営を実現したい



車載・医療・FA・次世代通信・半導体など、
これからの成長分野に参入を図りたい



新規顧客を惹きつける
自社技術の訴求方法を知りたい

成功事例多数! 部品メーカーでの業績アップ事例!

- | | | |
|--------|--|--------------------------|
| 成功事例 1 | 取り組み1年で6,7件/月の引合いを獲得し、成長市場への参入に続々成功。 | 電子部品メーカー
(従業員:15名) |
| 成功事例 2 | 10件/月の引き合いを継続的に獲得し、3年で売上1.2倍を達成! | 電子部品メーカー
(従業員:90名) |
| 成功事例 3 | 数ある製品の中で、最も競争力のある商品に特化し、マーケティングを行い、1年で売上1.5倍を達成! | 電子部品メーカー
(従業員:10名) |
| 成功事例 4 | 立ち上げ1か月で成長産業からの新ニーズをキャッチし、参入に成功! | 電子機器・部品メーカー
(従業員:90名) |
| 成功事例 5 | 製品開発における課題を解決する設計技術情報を発信、大手企業から最先端の開発案件を立て続けに入手! | 光学部品メーカー
(従業員:100名) |

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

