流体機器メーカー用途開発セミナー

講　座	内　容

第1講座

流体機器メーカーを取り巻く環境

- ▶ 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(B to B)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合研究所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

用途開発で業績を上げる戦略を徹底解説

- ▶ 今まで関わりが無かったアプリケーション案件を獲得する方法とは?
- ▶ 「今なにを求められているか」の市場・顧客ニーズをどのようにして掴むのかを徹底解説!
- ▶ 成功している企業の取り組み事例

電気通信大学機械システム学科を卒業後、大手商社を経て、船井総合研究所に入社。前職では、プラント向け生産財から工作機械まで幅広い商材の提案販売に従事。製品単体の販売だけでなく、顧客に深く入り込んだスペックイン・一括提案を行っていた経験を活かし、現在はZohoを活用したMA・CRMの導入による営業DX支援、デジタルマーケティングによる業績UP支援を専門としている。新潟県出身。

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

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 **髙野 雄輔**

開催日時

2025年 6月20日(金)
2025年 6月27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/129027
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に『129027』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。

新アプリケーション開発で想定していなかった案件を獲得

ポンプ　バルブ　タンク
計測機器　配管部材　撹拌機

流体機器・付帯設備メーカー 用途開発セミナー

成功企業例

- 事例① 上下水用流体機器メーカーが、大手化学メーカーR&D案件/薬品メーカー開拓案件を獲得
- 事例② ディスペンサーノズルメーカーが、洗浄機メーカーから新製品のスペックイン案件を獲得
- 事例③ プラント向けバルブメーカーが、産業機械向けをはじめとした新規分野から2年で1億円の受注を実現

主催 流体機器メーカー用途開発セミナー
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

お問い合わせNo.S129027

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。 129027

ポンプ　バルブ　タンク　計測機器　配管部材　撹拌機

流体機器メーカーが用途開発によって業績を上げる方法はこれだ!

このような方に本ビジネスモデルおすすめです!

1. 商社・販売店以外にユーザーのニーズを掴む仕組みを構築したい

2. 商品戦略や用途開発に必要な情報収集をしたい

3. 売上が頭打ちとなっており、新たな事業柱を構築したい

4. 特定業界・用途に頼らず、新業界や新商流からの案件を獲得したい

流体機器メーカーが取り組むべき新アプリケーション（市場・業界 工程・用途）開発ビジネスモデルの全貌

メリット① 今まで関わりが無かったアプリケーションの案件獲得ができる

単なる商品のラインナップを紹介するのではなく、自社が顧客のどのような課題が解決できるのか?をアプリケーション（業界・工程・用途）ごとに整理し情報発信することで、今まで接点のなかった業界から、新たな引き合いを獲得することが可能です。

自社ができる課題解決を「業界」「用途」「工程」ごとに整理

業界
用途
工程

自社

自社のコア技術がどの領域に当てはまり、どこへ展開が可能かを分析する

課題解決提案から新アプリケーション案件につなげる

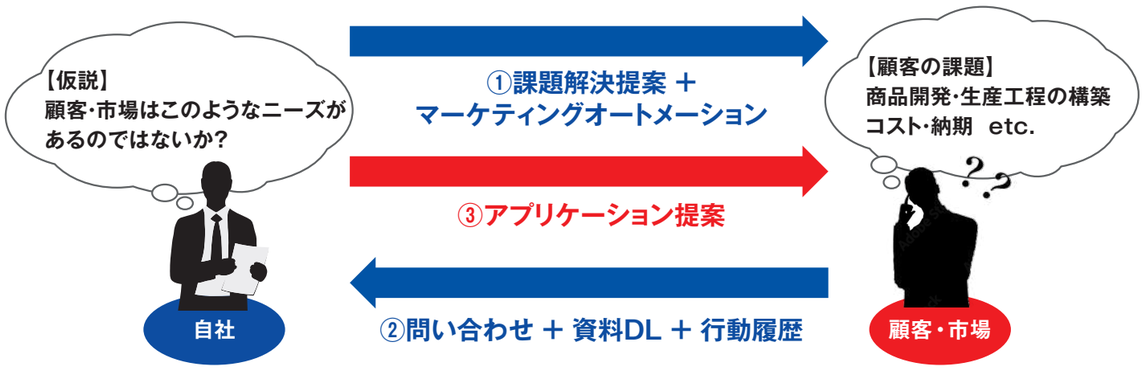
例）ポンプメーカー

業界						分類:
医療		医療器具		薬液注入	廃棄物処理	既存領域
半導体		洗浄・塗布	洗浄 エッチング	薬液注入	研磨剤	想定している新領域
食品	原料・製品移送	食品加工機	殺菌・洗浄	原料移送・混合	固液混合移送	想定外の新領域
化学	排水処理	原料・薬液移送	高温液移送	薬液供給	固液混合移送	
土木・上下水	排水処理	排水処理			排水・汚泥処理	
	大流量	高圧	高温	流量安定性	スラリー	

自社のコア技術

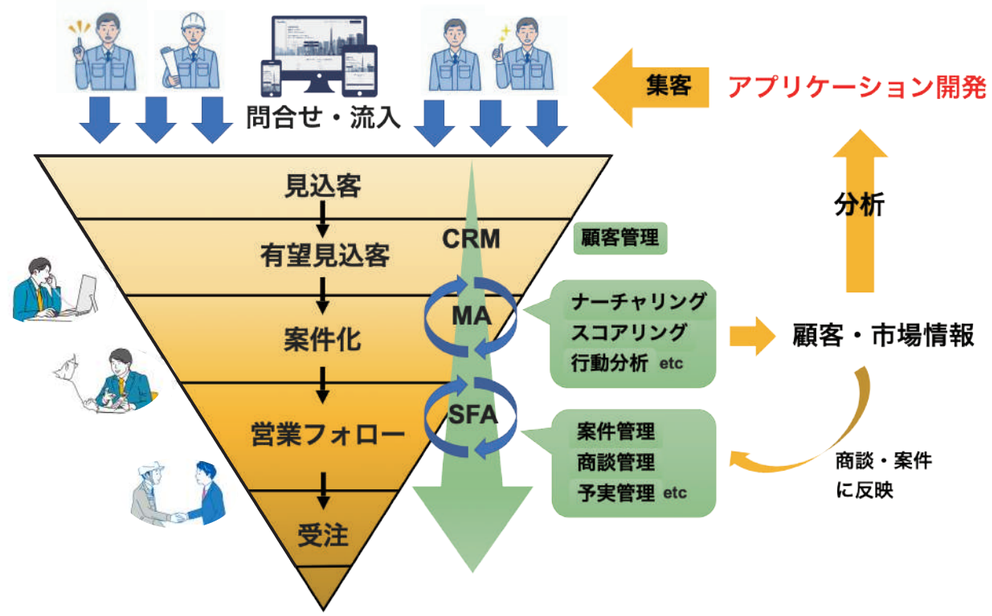
メリット② 新たなアプリケーションのニーズ収集ができる

このビジネスモデルを導入すれば、直接的な案件が獲得できると同時に、マーケティングオートメーションなど様々なDXツールを活用することで、新市場における課題や、特定アプリケーションにおける顧客ニーズを収集することができます。さらに仮説を元にしたテストマーケティングと情報収集・営業活動を行うことで、新たなアプリケーションの拡大を行うことが可能です。



ビジネスモデル全体像

本ビジネスモデルは、引き合いを獲得できる「ソリューションサイト」を構築し、新たな顧客からの案件の獲得を実現します。また、メールマガジンやマーケティングオートメーションを並行して活用することで、普段の営業活動では見えてこない顧客の動向やニーズを把握することが可能です。本ビジネスモデルで収集した顧客・案件情報をもとに、商品戦略の立案やアプリケーション開発を行うことができます。そして、次のソリューションサイトコンテンツとして活用することで、効率的な集客・業績UPを実現できます。



成功事例①	**上下水道用流体機器メーカー A社（従業員数70名）** 大手化学メーカーのR&D案件及び薬品メーカー開拓案件を獲得
成功事例②	**ディスペンサーノズルメーカー B社（従業員数25名）** 大手洗浄機メーカーから新製品開発に向けた、特注ノズルのスペックイン案件を獲得
成功事例③	**プラント向けバルブメーカー C社（従業員数300名）** 産業機械向けをはじめとした全くの新規分野から2年で1億円の受注を実現

お申込みはコチラ

セミナーでは、マーケットの現状に加え、自社が採るべき戦略の見極め方、具体的な事例や進め方について、お伝えいたします!