

# 機械加工業「社長の仕事」セミナー

講座	内容	講師
第1講座 13:00~13:45	<b>イギリスEU離脱!これからどうなる?機械加工業の時流</b> ■進む二極化。景気後退の中で、それでも活況な4業種 ■2016年「社長」の仕事は不況対策!リーマン・ショックをリストラ無しで乗り切った会社の共通点に学ぶ、これから社長が取り組むべきこと	株式会社 船井総合研究所 ファクトリービジネスグループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント <b>片山 和也</b>
第2講座 14:00~15:30	<b>“業界素人”の「プロ経営者」だからわかる! 自社をより高収益体質・筋肉質の会社にするための 機械加工業「社長」の仕事!</b> ■業界の常識は経営の非常識?銀行から機械加工業に入って私が驚いたいくつかのこと ■高収益体質の第一歩は「利益の見える化」!そのプロセスと進め方 ■いかに「値付け」を適正化するのか?高付加価値受注に向けた社内の意識改革 ■カンと経験に頼らない、見積り業務と納期回答業務の標準化の考え方 ■プラスエンジニアリングが考える、機械加工業のこれから ■質疑応答	プラスエンジニアリング株式会社 代表取締役社長 <b>鈴木 重人 氏</b>
第3講座 15:45~17:00	<b>今、勢いのある機械加工業の社長が行っていること</b> ■同じ下請なのに営業利益率17%の社長と、利益カツカツの社長の仕事の中身の違いとは? ■中小企業の業績は取引先の業績で決まる!自社の技術を認めてくれる、優良顧客を引き寄せる方法 ■今すぐ機械加工業の社長が取り組むべきこと	株式会社 船井総合研究所 ファクトリービジネスグループ 中小企業診断士 <b>大橋 賢作</b>

## 講師



プラスエンジニアリング株式会社  
代表取締役社長  
**鈴木 重人 氏**

メガバンクの支店長を経て、同社の二代目社長に就任。成熟ステージに差し掛かっていた同社を、再び成長路線に転換。業界の常識にとらわれない「プロ経営者」として成果を上げる。特に「利益の見える化」に力を入れ、高収益体質への改革に成功する。付加価値率はリーマン・ショック前と比較しても10ポイントも向上している。

また「脱職人」の見積り業務・納期回答業務のIT化も推進。属人の「カン・経験」に依存しない社内システムの構築を行う。さらにマーケティング活動やインバウンド・アウトバウンド営業の両立など「攻め」の経営も同時に実現している。

同社は100台を超えるNC加工機を備え、年間15,000種類の特注部品を製造する、国内トップクラスの機械加工業である。



株式会社 船井総合研究所  
ファクトリービジネスグループ  
中小企業診断士  
**大橋 賢作**

立命館大学経営学部卒業。大手自動車部品メーカーを経て、船井総合研究所へ入社。生産財分野を専門にBtoBダイレクトマーケティングのコンサルティングを手がけている。

前職の法人営業の経験を生かして実践的な営業指導を行っている。また、クライアントに代わり、ツール作成やマーケティングサイトの構築などの企画・製作・運用までを行い、業績アップを実現するなど、新規顧客獲得のための具体的な支援には定評がある。

特に、WEBサイトを活用したマーケティング支援(PPC、SEOなど)を得意としており、数多くの企業で新規引合い獲得のサポートを行なっている。

経済産業省登録 中小企業診断士(登録番号:411910)。  
静岡県出身。



株式会社 船井総合研究所  
ファクトリービジネスグループ  
グループマネージャー  
シニア経営コンサルタント  
**片山 和也**

工業高校機械科、工業大学機械工学部を経て通算20年以上、加工業界に携わる。ものづくりの加工技術とマーケティングの両面を理解する稀有な経営コンサルタント。下請型の加工業への業績アップコンサルティングを手がけており、全国各地の顧問先から絶大な支持を集める。特定顧客への依存度9割以上だった指導先を2年で依存度3割以下に改善、赤字企業を2年で営業利益率10%超にするなど、数多くの成功事例を持つ。業界唯一の加工業向け経営勉強会「船井総研ファクトリービジネス研究会 部品加工業経営部会」を主宰。「技術のある会社がなぜか儲からない理由(中経出版)」等、著書も多数。

日時・会場	<b>東京会場</b> 2016年 <b>8月30日(火)</b> 株船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分
受講料	<b>一般企業</b> 税抜 30,000円(税込 <b>32,400円</b> ) / 一名様 <b>会員企業</b> 税抜 24,000円(税込 <b>25,920円</b> ) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいますようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お申込頂きました後、郵便にて <b>受講票</b> と <b>会場の地図</b> をお送り致します。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 <b>お振込先</b> 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785061 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る <b>Funai Soken 株式会社 船井総合研究所</b> <b>TEL 0120-964-000</b> (平日9:30~18:00) <b>FAX 0120-964-111</b> (24時間受付中) ●申込みに関するお問合せ:櫻田 ●内容に関するお問合せ:大橋

開催要項

# 船井総研の緊急開催決定!!

町工場専門のコンサルティンググループによる

# 機械加工業社長の仕事セミナー

リーマン前よりも、**付加価値率10ポイントアップ!** 2008年 60% ▶▶ 2015年 70% **10ポイントアップ!**  
**「高収益経営」に成功した我が社の取り組み!**

- このような**あなた**におすすめ!
- ☑ 明らかに時代の潮目が変わってきていると感じている方
  - ☑ 今、機械加工業の**社長**としてやるべきことを知りたい方
  - ☑ 2016年9月以降の**時流**を知りたい方
  - ☑ 今、**勢いのある機械加工業**の取り組みを知りたい方
  - ☑ 自社の**利益率・収益性**を高めたいと考えている方
  - ☑ **新規優良顧客**を開拓したいと考えている方
  - ☑ これから社長になる方(後継者)
  - ☑ **最新事例**を導入して一歩先へ行きたい方
  - ☑ これから**伸びる業界**と**参入のポイント**を知りたい方
  - ☑ 新しいことに**前向きに**取り組みたいと考えている方



**日本トップクラスの機械加工業「プロ経営者」が業界に初提言!**

プラスエンジニアリング株式会社  
代表取締役社長 **鈴木 重人 氏**

**開催日** 2016年**8月30日(火)** **会場** 株式会社船井総合研究所 東京本社

主催 明日のグレートカンパニーを創る **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 担当: 櫻田  
機械加工業「社長の仕事」セミナー お問い合わせNo.S009387  
**TEL 0120-964-000** (平日9:30~18:00) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **009387**

今、機械加工業「社長」の最大の仕事は不況対策！

そして不況対策の鉄則は「収益性」の向上！

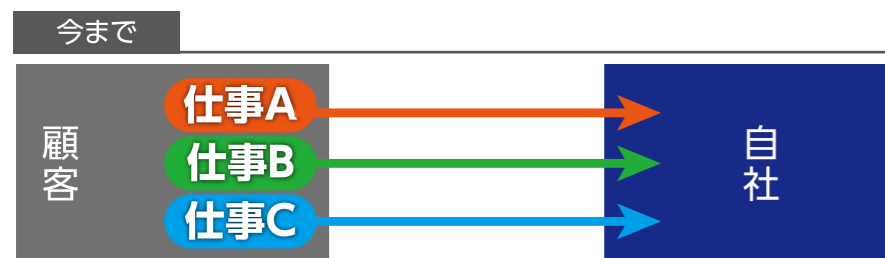
# 付加価値率を10%アップさせる 機械加工業の取り組み！

## 景気後退期の鉄則は「収益率アップ」と「事業の複線化」！ 機械加工業の場合は・・・

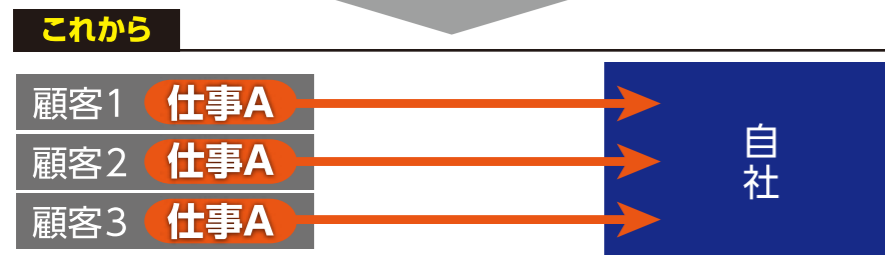
### 社長の仕事 1 自社の強みと伸ばすべき仕事の把握

特定顧客への「何でも対応」から、「自社の強み」を活かした横展開へ！

どんな機械加工業でも、「自社の強み」を発見できる方法をお伝えします！



特定顧客から「どんな仕事でも受ける」スタイルは、利益率が厳しくなる上に、**特定顧客への依存という経営リスク**も増します。そこで自社の“強み”を「図面分析」「グループテクノロジー」により分析！収益性が高く競争力のある加工分野を「加工メニュー」として抽出します！



自社の強み、伸ばすべき仕事を把握して、それを横展開することが、**収益性向上の第一歩**です。自社にとって収益性が高く、競争力のある「加工メニュー」を軸にした横展開を行います。

### 社長の仕事 2 優良新規顧客開拓の為のビジネスモデルづくり

設計者・開発者など上流工程をターゲットにしたPULL型営業モデルの確立！

価格競争の回避と、リピート受注獲得の最大のポイントは設計・開発部門の攻略！

精密部品VA設計・製作.com

設計者向けレポート

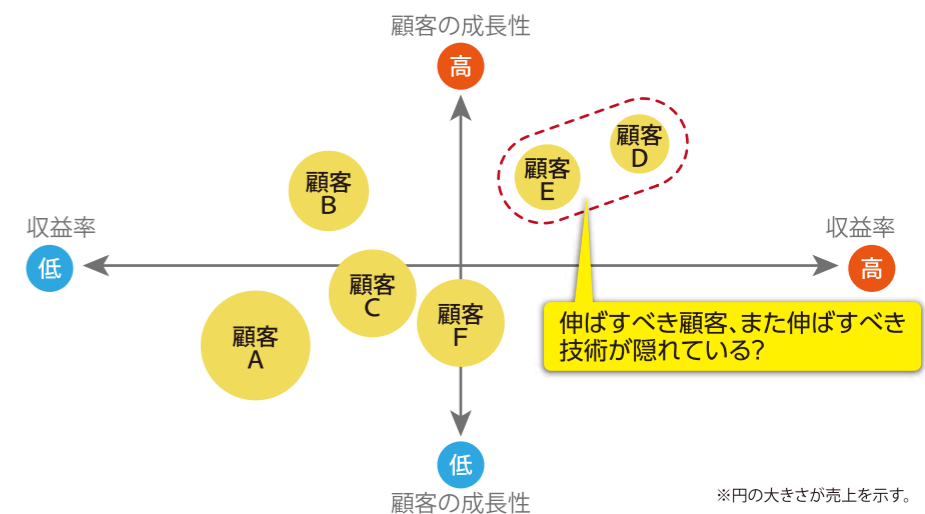
ソリューションサービス(VA提案)事例

設計者向けソリューションサイト

▶ **自社の強みに合った仕事を集める、プラスエンジニアリング様が展開する設計者・開発者向けマーケティングの取り組み**

### 社長の仕事 3 成長性・収益性視点での顧客管理

顧客の「将来性」と「収益性」のポートフォリオ分析から、仕事の取捨選択を行う！



収益率アップのためには、客数を増やした上で仕事の選別を行うことが必要になります。さらに顧客を「成長性」と「収益率」でマッピングし、伸ばすべき顧客も抽出します。特に、これから伸びる機械加工マーケットを意識した顧客戦略が必要です。

**これから伸びる主な機械加工マーケット**

EV・PHV・次世代自動車関連、IoT・ビッグデータ・クラウド関連、医療機器関連、航空宇宙関連、次世代エネルギー関連

## メガバンクから「プロ経営者」として機械加工業に転進！現役社長が語る、機械加工業「社長」の仕事とは？

業界素人だからできた！鈴木社長が行った本来の「社長の仕事」とは？

高収益体質な組織への転換に成功！



「業界素人」の鈴木社長が取り組んだこと！

- 1 利益の見える化
- 2 高付加価値受注への意識向上
- 3 値付けの適正化
- 4 難易度加工へのチャレンジ
- 5 受注製品メニュー化の推進
- 6 職人スキルのIT化(納期管理・見積り業務など)
- 7 R&D、産学協同、成長分野への参入
- 8 特定業界への依存脱却

日本一の機械加工業経営者が業界に初提言！

