

営業利益率10%以上を実現する、研削・研磨加工業のための持続的成長戦略

研削・研磨加工 高収益化セミナー

お問い合わせNo.S126008

講座	内容
第1講座 13:00～13:30	なぜあの機械加工業には、成長市場の高収益な案件が集まり続けるのか？ セミナー内容抜粋① 唯一無二の技術・設備が無くとも、大手企業が我々を必要とする秘密 セミナー内容抜粋② 技術力以外の自社の強みで、まだ見ぬ成長市場の優良顧客を魅了しよう セミナー内容抜粋③ 機械加工業のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 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
第2講座 13:40～14:20	成長市場のエンジニアから引き合いを獲得し、高収益化と高生産性を実現する、特注メーカー化戦略の全貌 セミナー内容抜粋① 機械加工業が取り組むべき、研削・研磨加工で高利益を獲得する10個のテーマ セミナー内容抜粋② 特注メーカー化戦略 ～高収益と高生産性を実現する手法を徹底解説～ セミナー内容抜粋③ 【成功企業徹底分析】 プロファイル研削加工で毎年3,000万円以上の新規受注をするA社/ 円筒研削加工で半導体・次世代通信などから新規受注をするB社/ 研削加工をテコに売上が6年間で3割成長したC社ほか 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ 太田 智也
第3講座 14:30～15:00	機械加工業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 持続的成長を実現するための、自社独自のコンセプトとは？ セミナー内容抜粋② あらゆる産業が低迷する2025年、それでも業績を伸ばすために必要なこと 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 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

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン開催 2025年4月25日(金) 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

オンライン開催 2025年4月29日(火) 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

本講座はオンライン受講となっております。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

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 下記QRコードよりお申込みください。または、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.126008を入力、検索ください。クレジットカード決済が可能です。

株式会社船井総合研究所

お問い合わせ 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)

※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします



[QRコードからのお申込み]左記のQRコードからお申込みください
[PCからのお申込み]セミナーページからお申込みください⇒ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126008>

オンライン開催 2025年4月25日(金)・2025年4月29日(火)

円筒研削盤

平面研削盤

成形研削盤

プロファイル研削盤

鏡面研磨機

ラップ盤

をお持ちの**機械加工業**向け

研削・研磨加工で 高利益を獲得する

10テーマ 公開セミナー



機械加工業が
高利益化を実現した
成功事例を大公開

- 事例① プロファイル研削加工で電子部品・半導体業界から累計3,000万円の新規受注
- 事例② 円筒研削加工で半導体・次世代通信などの大手企業から毎月2件の受注に成功
- 事例③ 研削加工をテコに売上が6年間で4.7億円⇒13.7億円に急成長

研削・研磨加工 高収益化セミナー

お問い合わせNo.S126008

主催

サステナブルな成長を促す
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。 126008



市場縮小・価格競争に左右されない企業体質を創る！ 研削・研磨加工で「更なる」高利益を実現する方法を大公開

このような課題をお持ちではありませんか？

**悩み 1 生産数の減少に伴い
売上が減少している**

自動車業界の新規開発の遅れや国内の設備投資減に伴い、取引先からの発注量の減少や生産引き上げがあります。そのため、売上の減少が起きています。

**悩み 2 技術があるのに
それに見合った商談がない**

ミクロンレベルからナノレベルの高精度加工が出来るのに、それに見合った商談がなく、低粗利の仕事ばかりで、設備が遊んでしまっているケースがあります。

**悩み 3 単品加工ばかりで
まとまった仕事がない**

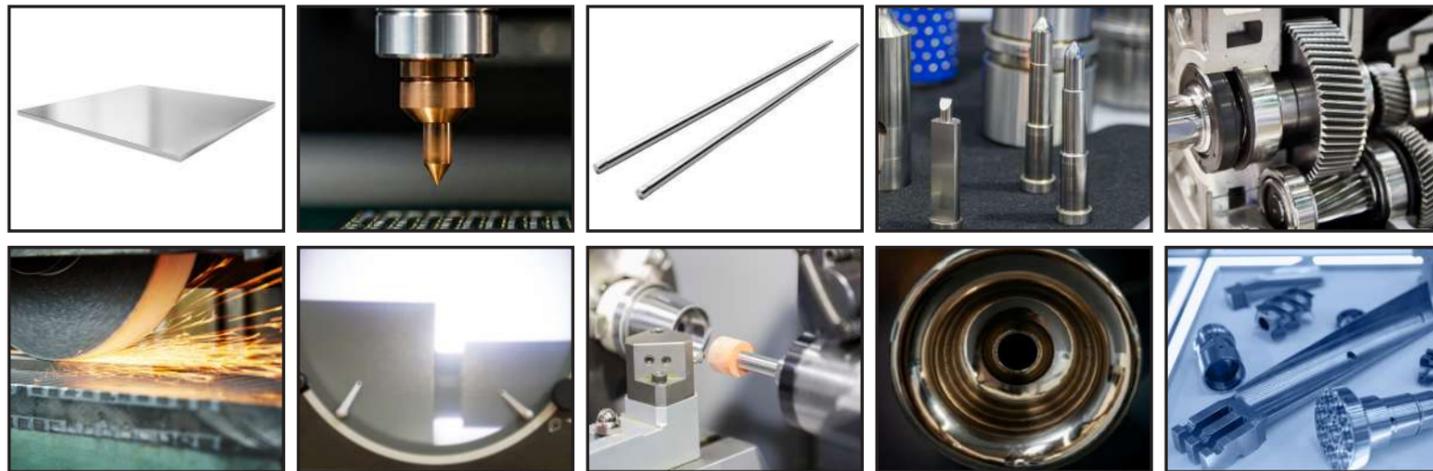
市場停滞により、加工費が合わない単品加工ばかりの仕事がくるケースがあります。業績維持のためには単品加工の仕事を受注するしかなく、工数を考えると薄利です。



**悩み 4 採用難で加工者の
不足に陥っている**

採用難の今、新しく加工者を入れることが出来ずに苦悩している企業があります。また、残業過多では既存従業員の退職の基になるため、仕事を抑えているケースがあります。

自社が**得意**かつ**高利益製品**に絞ることで解決



具体的な打ち手はこれだ！

打ち手 1

高利益と高生産性を実現する製品に集中
～特注メーカー化戦略～

特注メーカー化戦略とは、いわゆる「標準品」を販売するのではなく、顧客のオーダーに合わせた「特注品」を専門に対応する「メーカー的な見せ方」を行う戦略です。この戦略は開発・設計段階でのスペック・インが前提であり、設計者・開発者からの「相談にのる」スタイルなので、他社との価格競争を回避することが可能です。特に、研削・研磨は通常の加工品に付加価値を与える加工方法ですので、高利益化を実現することが可能な有効な戦略です。



色々やると
手間がかかる



特化出来れば、
生産性・収益性UP

自社が出来るものすべてに対応せず、得意な製品に特化し、その製品名で訴求

打ち手 2

毎月2～3件新規顧客からの引合いを獲得する仕組み構築
～デジタル活用～



成長市場からの問い合わせを獲得する
専門サイトを構築

デジタル活用により
営業活動の効率化も可能

成功事例多数！ 研削・研磨加工を活用した業績アップ事例

成功事例 1 金型加工業がプロファイル研削加工で
電子部品・半導体業界から**累計3,000万円の新規受注** 九州エリア A社様

成功事例 2 精密加工業が円筒研削加工で半導体・次世代通信などの
大手企業から毎月2件の受注に成功 関西エリア B社様

成功事例 3 機械加工業が研削加工をテコに
売上が6年間で**4.7億円⇒13.7億円に急成長** 中部エリア C社様

自社で実行していくため、成功するためにはどのようなステップを進めればよいか、\ 続きはセミナーで！ /

お申込みは
コチラ

