

自動車業界依存度100%の自動盤加工業が非自動車マーケットから実際に受注した事例をご紹介します

自動盤・NC旋盤加工業 「脱」自動車マーケット戦略セミナー お問い合わせNo. S127288

講 座	内 容
第1講座	非自動車マーケットから量産品の受注を獲得している自動盤・NC旋盤加工業が取り組んでいることとは？ セミナー内容抜粋① 自動盤・NC旋盤加工業が、非自動車マーケットから仕事を獲得するための重要な考え方 セミナー内容抜粋② 非自動車マーケットから量産品の受注を獲得している企業と獲得できない企業の違い 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 製造業商社チーム リーダー 生駒 宏武
第2講座	非自動車マーケットを新規開拓するためのポイントと成功事例を大公開！ セミナー内容抜粋① 非自動車マーケットを新規開拓するための3つのポイント セミナー内容抜粋② 非自動車マーケットから1億円の受注を獲得したA社の事例 セミナー内容抜粋③ 自動車業界への依存度が95%→55%に減少したB社の事例 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 製造業商社チーム 加藤 真弥
第3講座	自動盤・NC旋盤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 自動車業界への依存を脱却するために自動盤・NC旋盤加工業が取るべき戦略とは セミナー内容抜粋② 自動車業界の行く先が見えない今こそ、デザインシンキング的発想を経営に取り込もう 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

開催日時

2025年5月22日木 2025年5月27日火

10:00～12:00 (ログイン開始時: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/127288>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「127288」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」と検索してください。※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。

自動車マーケットは製造業全体の実は2割！

自動盤・NC旋盤 2025 5/22,27 加工業セミナー

「脱」自動車

自動車業界依存度100%の旋盤加工業が
非自動車マーケットから
実際に受注した事例をご紹介します

非自動車マーケットから 1億円の受注	自動車業界への依存度が 95%→55%に減少	量産の問い合わせが 毎月10件以上発生
-----------------------	---------------------------	------------------------

主催

自動盤・NC旋盤加工業 「脱」自動車マーケット戦略セミナー

お問い合わせNo.S127288

 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。 127288

実際の受注事例をご紹介します!

売上げの多くを自動車業界が占めている

自動盤・NC旋盤加工業が

非自動車マーケットを新規開拓

するための**3**つのポイントとは



株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 生駒 宏武

なぜ自動盤・NC旋盤加工業は、 いま「脱」自動車へ舵を切るべきなのか?

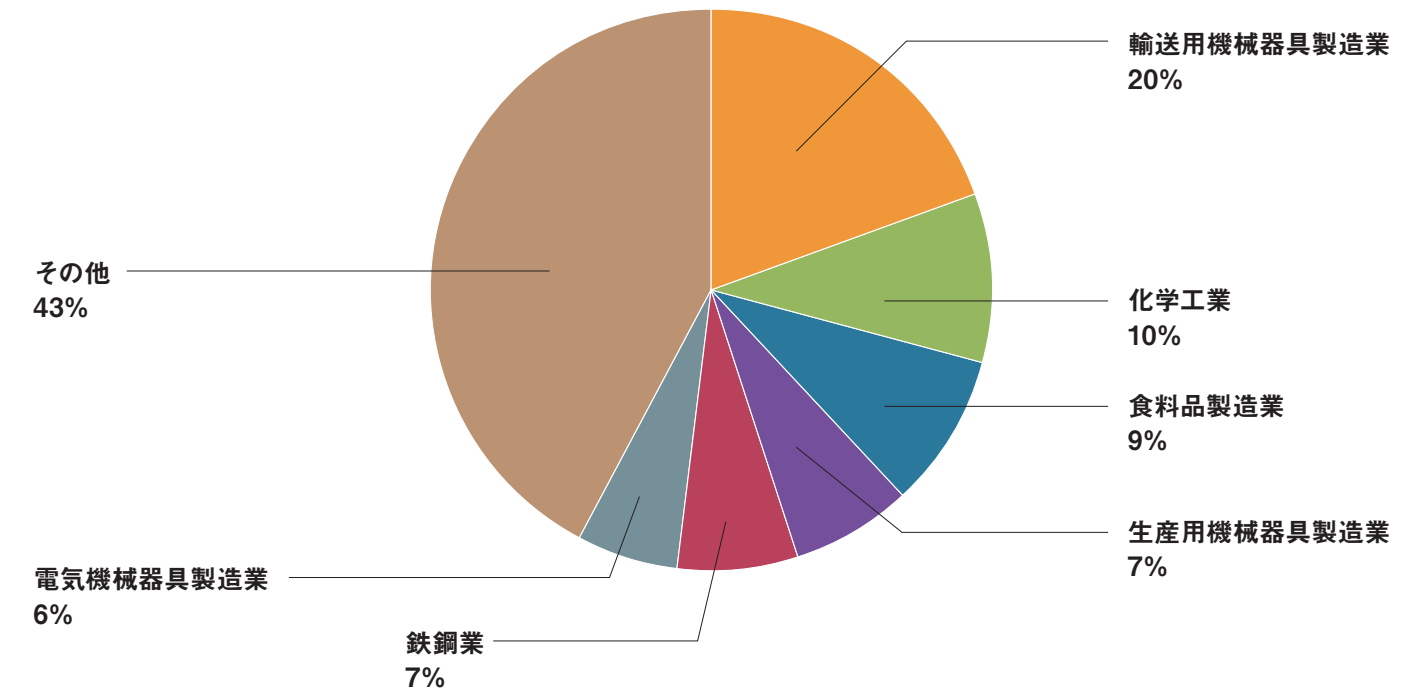
本レポートを手に取っていただき誠にありがとうございます。私は株式会社船井総合研究所で機械加工業を専門にコンサルティングを行っています、生駒 宏武と申します。

きっとこのレポートを手に取ったあなたは、何らかの形で自動車産業に携われていることと思います。ご存じのとおり、中国車の急速な台頭や、トランプ米大統領による関税発動など、日本の自動車メーカーを取り巻く環境は一層不透明さを増しています。特に、中国メーカーはEV市場で世界を席卷し、日本車の競争力を脅かしているほか、米国の関税政策が日系メーカーの輸出戦略に大きな影響を与えています。こうした状況の中、自動車業界への過度な依存は経営リスクを高める要因となり、いまや多くの企業が生き残りをかけた事業転換を模索しています。

実際に、大手自動車部品メーカーは経営リスクを回避するため、「非自動車事業」を手掛け始めています。また、従業員20名~150名程度の中堅・中小企業でも一部、非自動車マーケットの新規開拓に動き、成功している企業が出始めています。本レポートでは、実際の成功事例を基に、自動盤・NC旋盤加工業が非自動車マーケットを新規開拓するための「3つのポイント」を詳しくお伝えいたします。新たな市場でのビジネスチャンスを掴み、企業の成長と安定を実現するための第一歩として、ぜひご一読ください。

自動車マーケットは製造業全体の実は2割!

まずは、市場を見ていきましょう。下図は、経済産業省が発表した「2023年経済構造実態調査」の製造品出荷額を取りまとめたものです。自動車産業は製造業全体の2割。つまり実は市場の8割が非自動車マーケットなのです。



非自動車マーケットの成長分野例

非自動車マーケットの中でも、特に産業用ロボット・自動化設備や半導体分野は成長市場であり、かつ量産の機械加工品のニーズもごさいます。

1. 産業用ロボット市場



自動化設備の導入は、労働力不足や生産性向上の要請から、引き続き拡大傾向にあります。先進国を中心に少子高齢化が進行しており、特に製造業では自動化設備の需要が高まっています。

産業用ロボットの世界市場は2023年から2030年にかけて、年平均成長率10.8%で成長し、1,605億米ドルに達すると予測されています。

2. 半導体市場



世界半導体統計 (WSTS) によると、世界の半導体市場は、2025年の世界半導体市場を前年比11.2%増の6,970億ドルと推計されています。

AI関連投資の拡大により、ロジックICやメモリーICの需要が高まっています。特に、データセンター向けの投資継続やAI機能を搭載したデバイスの増加が、半導体需要の拡大に寄与しています。

非自動車マーケットを新規開拓するための3つのポイント

非自動車業界マーケットにも量産品の需要は存在しております。しかし、自動車業界と比較すると、ボリュームは小さく、また業界自体が広範で分散しているため（いわゆるロングテール構造）、アプローチが異なります。

そのため、自動車業界のような「特定の少数顧客」に絞った営業スタイルではなく、「ある程度の不特定多数」に対応できる柔軟な営業スタイルを確立することが求められます。このような営業スタイルを構築するための3つの重要なポイントをご紹介します。

Point
1

QCDにおける強みに加えて 自社の「価値訴求」を明確にする

一般に強みというと、QCDに目が行きがちですが、QCDのみだけでは差別化が難しいです。そこで、QCDに加えて「価値訴求」を明確にすることが重要です。「価値訴求」とは、顧客に価値をもたらす強みのことです。この価値訴求を明確にすることで、差別化ができ、新規開拓がしやすくなります。

QCD
Quality
Cost
Delivery



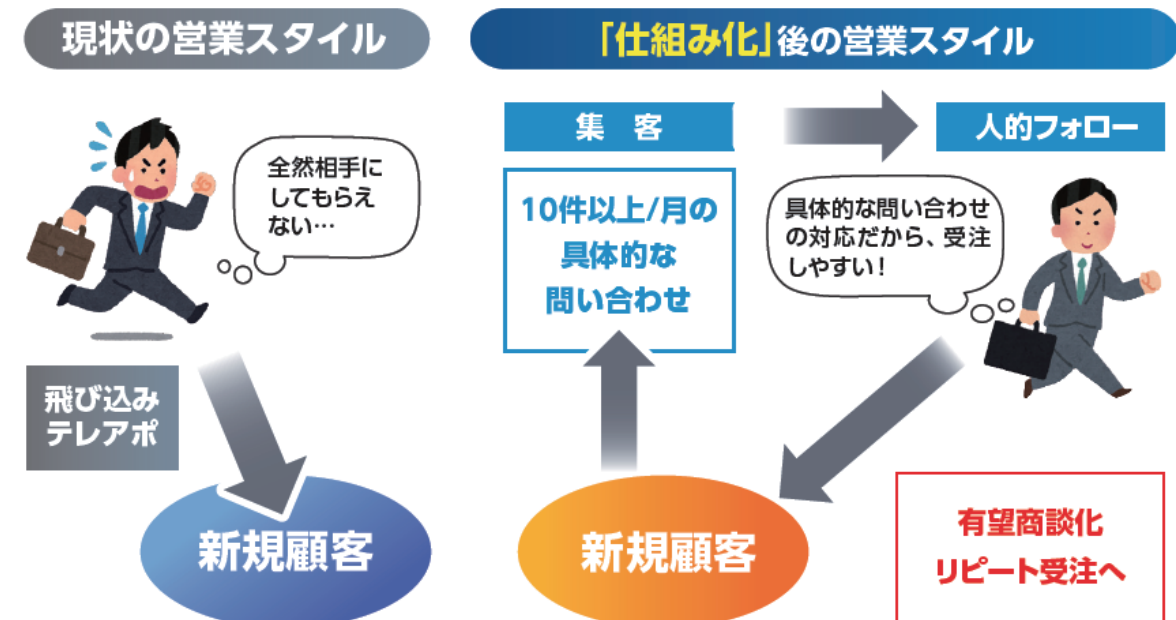
価値訴求

- ・選定技術による提案力
- ・VE提案力
- ・一貫対応力

Point
2

新規顧客から毎月10件以上の 問い合わせがくる仕組みを構築する

先進的な自動盤・NC旋盤加工業では、人的営業なしで新規顧客から具体的な問い合わせを毎月10件以上発生させる仕組みを構築しています。従来の主な新規開拓手法である飛び込み営業などと比較し、圧倒的な効率化が可能です。



Point
3

営業生産性を向上させる インサイドセールスを導入する

インサイドセールスとは、訪問という手段を用いて営業を行うフィールドセールスと異なり、電話やメールという手段を用いた非対面の営業活動のことを言います。労働生産人口が不足している現状で、営業人員を十分に獲得することは難しくなっています。そのため、「訪問営業が非効率なフェーズ」をインサイドセールスに移管することにより、営業生産性を向上することが可能になります。また、特に遠方への出張において外出1回あたりの訪問回数を増やすことが可能です。



実際の受注事例

実際、こうした営業スタイルを構築することで、非自動車マーケットから量産品の受注を獲得している自動盤・NC旋盤加工業がスタートしています。下記はその一例です。

受注事例1：産業用ロボットメーカー（東証プライム市場）

ロボットのセンサ関連シャフト部品

受注事例2：半導体部品メーカー（東証プライム市場）

半導体集積回路を電氣的検査する部品の量産

受注事例3：制御盤メーカー（東証プライム市場）

制御盤の筐体関連シャフト部品

受注事例4：空圧機器メーカー（東証プライム市場）

エアシリンダー用ナット部品

このレポートを最後まで読まれた熱心な事業主の皆様へ

セミナーのお知らせです

お忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございます。この非自動車マーケットを新規開拓するための話をもっと詳しく聞いてみたいと思われた、意欲ある事業主の皆様を対象に、特別セミナーをご用意しました。今回のセミナーでお伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

1. 倒産・廃業件数が過去最大になる中、自動盤・NC旋盤加工業が取るべき事業戦略
2. 非自動車マーケットの新規開拓に成功している企業と上手くいかない企業の違い
3. 非自動車マーケットから量産品を受注している自動盤・NC旋盤加工業の事例
4. 新規開拓体制を整えるための5つのステップ
5. 日本経済の行く先が見えない今こそ、取り入れたいデザインシンキング的発想

いかがでしょうか。正直に申し上げます。本セミナーは、すべての自動盤・NC旋盤加工業のためのものではありません。「自社の強みを活かし、新しい市場を開拓したい」「安定した経営基盤を築き、未来を見据えた戦略を立てたい」という、本気の事業主の皆様のみ、ご参加ください。そして我々はこの活動の中から自動盤・NC旋盤加工業、ひいては日本の製造業をサポートしていきたいと思います。

このセミナーにお越しになれば、自動車業界への依存を脱却する方法、未来のご自身の会社を作り上げていくヒントが得られるはずです。ご興味をもっていただいた方は、カレンダーに、

自動盤・NC旋盤加工業 「脱」自動車マーケット戦略セミナー

とご記入ください。下記QRコードからお申込みいただけます。
皆様のご参加をお待ち申し上げております。



株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部 リーダー

生駒 宏武