

金属加工業のための、売れる技術に変える「魅せる化」戦略

金属加工業 技術の魅せる化セミナー

お問い合わせNo.S127811

講座	内容
第1講座 13:00~13:30	売れる技術はこう作る!自社の強みの見つけ方とは? <ul style="list-style-type: none"> ●「職人技があれば仕事が取れた時代」の終焉と、いま求められている技術 ●なぜ「技術力があるのに売れない企業」が増えているのか? ●いま「売れる技術」を作ってQCD競争から脱却するために必要な考え方 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海
第2講座 13:40~14:30	売れる技術を「魅せる化」し、売上・利益を最大化する方法 <ul style="list-style-type: none"> ●技術に独自の「ネーミング」をつけ、指名発注を増やすためのブランディング戦略 ●展示会・Web・SNSを活用し、「価格」ではなく「価値」で選ばれるための発信手法 ●DX活用で単発受注をリピート受注に変える具体的手法 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海
第3講座 14:40~15:00	本日のまとめ 売れる技術を作るために、今すぐ実践すべきこと <ul style="list-style-type: none"> ●「売れる技術」を作るために、明日から実践するためのステップ ●持続的な成長を実現するための、「技術の魅せる化」ロードマップ 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

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5月27日(火) 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5月29日(木) 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.127811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/127811>

オンライン開催 2025年5月27日(火)・2025年5月29日(木)

「技術力=売上」ではない!技術の「伝え方」に課題を感じていらっしゃる方へ

従業員数20~100名だからこそできる、売れる技術ブランディング戦略入門

金属加工業のための経営セミナー 顧客を惹きつける 技術の「魅せる化」

プレス加工業 精密プレス加工をブランド化

取組1年で 2,000万円新規売上!

機械加工業 ±1μmの精密加工市場を独自定義

メーカー開拓で 単価&利益率向上!

板金加工業 精密板金加工に独自ネーミング

技術はそのまま 医療業界参入成功!

「価格」で選ばれる企業ではなく、 「価値」で選ばれる企業になる方法

「少し高くても、この会社に頼みたい」と思われる技術の「魅せる化」とは?

金属加工業 技術の魅せる化セミナー

お問い合わせNo.S127811



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。 127811

技術力はあるのに、売上につながらない…?

【自社の現状をチェック!】

- 顧客に「安くしてほしい」と言われ、利益が圧迫されている
- 競合との相見積が多く、価格競争に巻き込まれている
- 既存の取引先への依存度が高く、将来的に不安を感じている
- 「職人技が自慢」だが、数十年前の取引先と属人的な技術に変化がない
- 技術力には自信があるのに、新規顧客からの問い合わせが少ない
- 自社の技術の特長を、一言で明確に伝えられない
- Webサイトやパンフレットが「会社や技術の紹介」が中心になっている
- 展示会に出展しても反応が薄く、商談が増えない
- SNSやインターネットで自社技術の魅力を発信できていない

1つでも当てはまったなら要注意!

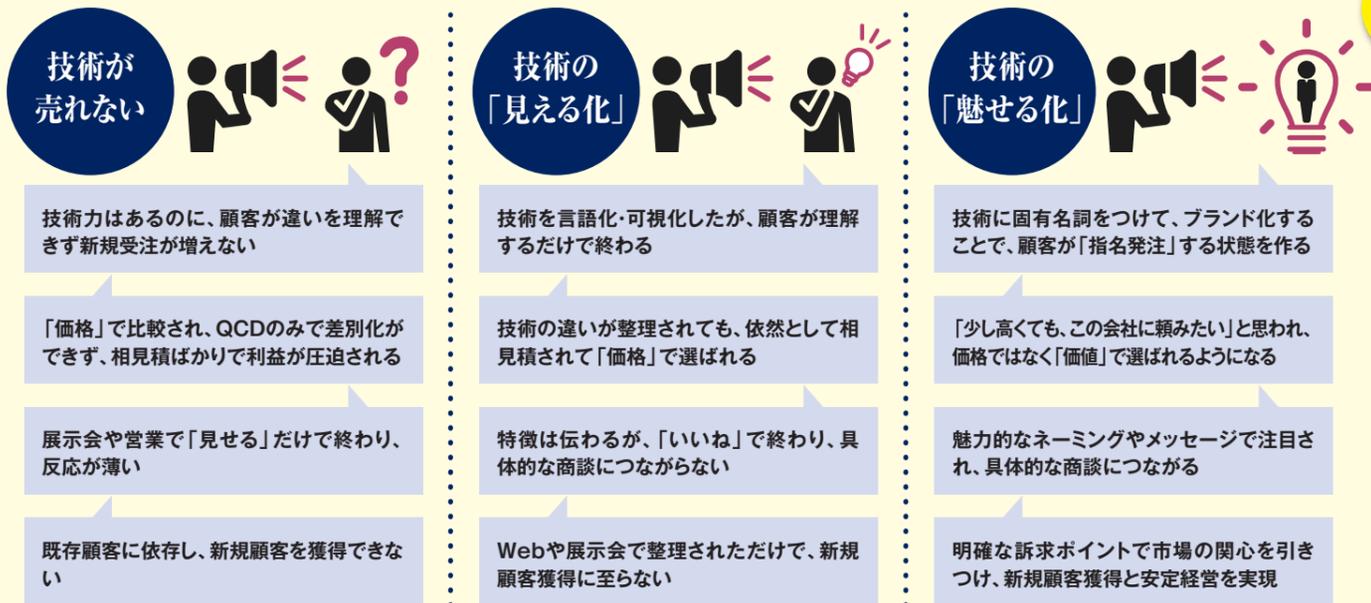
「うちの技術は特殊だから」「物を見れば分かるはず」と思っていますか?

しかし、技術が伝わらなければ、存在しないのと同じ。

このままだと、「すごい」技術が埋もれ、価格競争で疲弊する未来が待っています。

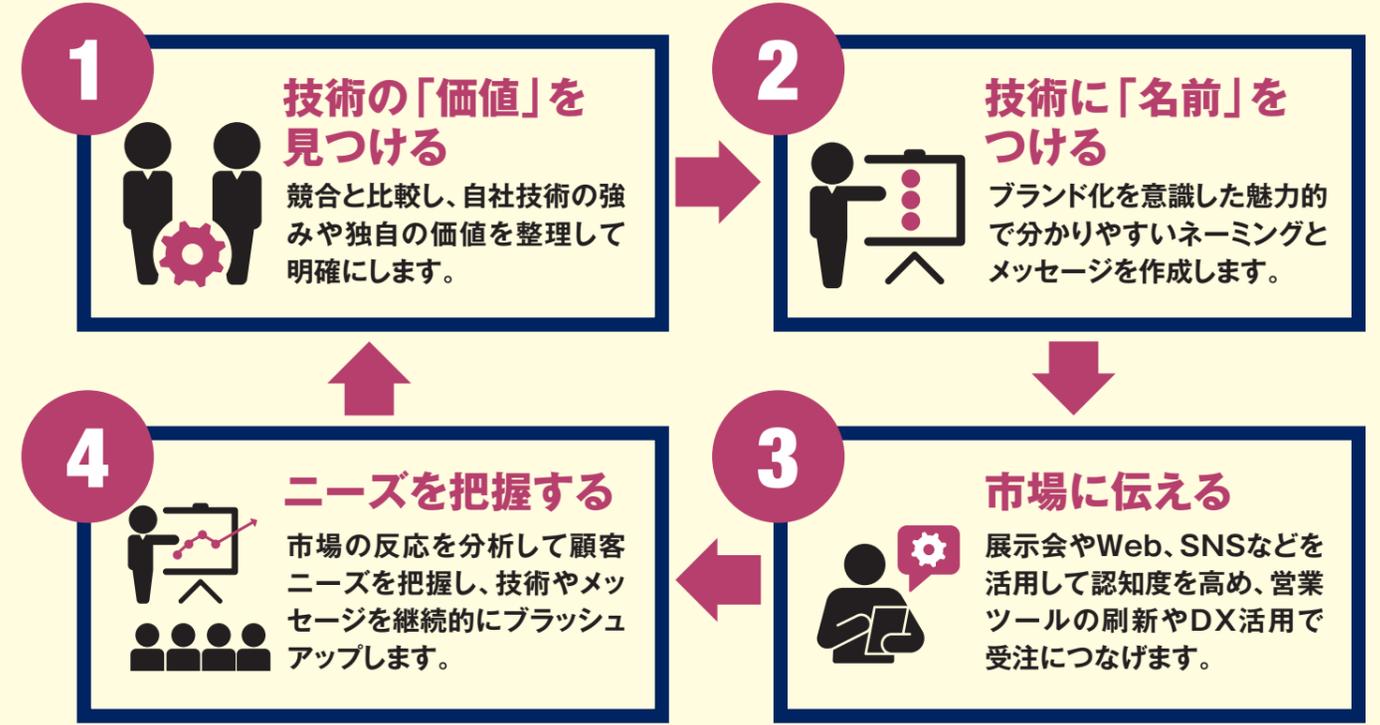
『技術の魅せる化』で得られる未来

「技術の魅せる化」とは、自社の持つ技術の本当の価値を明確に伝え、市場から選ばれる状態を作ることです。



技術を「見える化」するだけでは売上にはつながりません。技術を顧客に伝わるように「魅せる化」させることで、価格競争を抜け出し、市場で選ばれる企業へと変わります。

技術を「魅せる化」する実践プロセス



技術を魅せる化し、市場に伝える取り組みは、一度や二度で完結するものではありません。市場のニーズや顧客の反応は常に変化しているため、継続的な改善が重要です。顧客視点を取り入れて、改善を重ねることで、顧客に響く技術となり、売上や利益につながる確かな成果を生み出します。

成功事例多数!

技術ブランディングを実施して成長し続ける企業のお声

- 成功事例 1** **プレス技術を固有名詞化で「魅せる化」⇒ 1年で2,000万円の新規売上!**
 当社は従来から精密プレス加工を強みとしていましたが、「どこにでもある技術」と思われ、価格競争に巻き込まれていました。そこで「技術の魅せる化」を実践し、自社の技術に独自の固有名詞をつけ、特定業界向けの加工技術としてアピールしたところ、興味を持った企業からの問い合わせが増加。展示会での商談成約率も向上し、1年で2,000万円の新規売上を獲得しました!
- 成功事例 2** **±1μmの寸法公差業界を自社定義で「魅せる化」⇒ 大手メーカーからの研究開発案件が多数発生!**
 超高精度加工技術を持っていたものの、競合との差別化が難しく、受注につながらない状況でした。そこで±1μmの超高精度加工技術を独自ブランド化し、技術の特長や優位性を積極的に発信。その結果、大手メーカーからの開発・試作依頼が増え、指名発注が増加し、受注単価も向上しました。
- 成功事例 3** **冷間鍛造品の2次加工から特注メーカーへの「魅せる化」⇒ 売上1.5倍、利益率10%アップ!**
 当社は冷間鍛造品の2次加工を主力事業としていましたが、取引先の要望に応えるだけの「下請け体質」から抜け出せず、価格交渉で不利になることが多々ありました。しかし、「技術の魅せる化」を実践し、これまで「単なる2次加工業者」と見られていた立場から、「特注品対応のパートナー」として認識されるようになりました。その結果として、売上1.5倍、利益率も10%向上。今では顧客との交渉力が増し、安定した経営基盤を築けるようになりました。
- 成功事例 4** **一般的な精密板金加工をネーミング戦略で「魅せる化」⇒ 医療業界への参入成功!**
 「清潔板金」という新たなブランドを確立し、医療業界に特化した技術として発信したところ、業界からの問い合わせが増加。技術に名前をつけ、市場を定義することで、新規市場への参入を成功させました。

技術は「見える」から「魅せる」へ。価格競争から抜け出し、売上と利益を最大化する一歩を。