

金型設計・製造業が持続的成長をするための方法を大公開!

金型設計・製造業向け 経営戦略セミナー

お問い合わせNo.S127861

セミナー内容

第1講座

国内金型市場の大不況の中、
なぜあの金型メーカーは業績を伸ばしているのか?

- 現在の金型製造業の市況と今後の展望
- 業績を伸ばしている金型製造業が取り組んでいる内容はこれだ!

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 奥内 拓海



第2講座

特別ゲスト講師

新規事業参入で8000万以上の新規金型受注を実現した
金型製造業のモデル経営者が語るわが社の取り組み

- 金型業界の苦境の中、売上高前年度比35%を実現する我が社の事業戦略のポイント
- 自社の強みを活かして約8000万以上の新規金型受注を実現したビジネスモデルとは?

三愛テクノロジー株式会社 専務執行役員 三井 禎久 氏

※特別ゲスト講師の講座は東京会場内における動画での講演となります。



第3講座

成功している金型製造業が各社の強みを活かして
業績を上げている取り組みを徹底解説!

- 金型製造業が、自社の強みを活かして新規事業へ参入するポイント
- 新規優良顧客開拓のポイントと、入口商品からの新規獲得のポイント
- プレス・射出成形・鍛造・ブロー・その他 各種金型業界の成功事例

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 金岡 伸浩



第4講座

本日のまとめ
金型製造業社長に今すぐ取り組んでほしいこと

- ピンチをチャンスに!不況期こそが社内改革の最大のチャンス!
- 縮小する国内市場、激変する世の中でも業績を上げる秘訣とは?

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 奥内 拓海

開催日時

東京会場 2025年 5月28日 水

14:00~16:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいしつかねますので、ご了承ください。

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20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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/127861>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「127861」をご入力し検索ください。



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」を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。

射出成形金型

プレス金型

鍛造金型

ゴム金型

ブロー金型

その他金型

自社の強みを活かした事業展開で
成長を続けるモデル企業が登壇!

東京会場

2025年 5月28日 水

14:00~16:30 (受付開始:講座開始時刻30分前~)

金型設計・製造業向け 経営戦略セミナー

国内金型業界の不況の中、

業績を伸ばしている 会社が何に 取り組んでいるのか?



特別
ゲスト
講師

三井 禎久 氏

三愛テクノロジー株式会社
専務執行役員

新規優良顧客から

計1億円超の新型受注

■他社製金型の修理メンテナンス事業を入口商品にした
新規顧客開拓

■海外工場との提携によるコストダウン提案と自社の強みを
活かした品質保証

中面をチェック

金型設計・製造業向け 経営戦略セミナー

お問い合わせNo.S127861

主催

サステナブルな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

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。

127861

プレス金型

射出成形金型

鍛造金型

ゴム金型

ブロー金型

その他金型

金型製造業

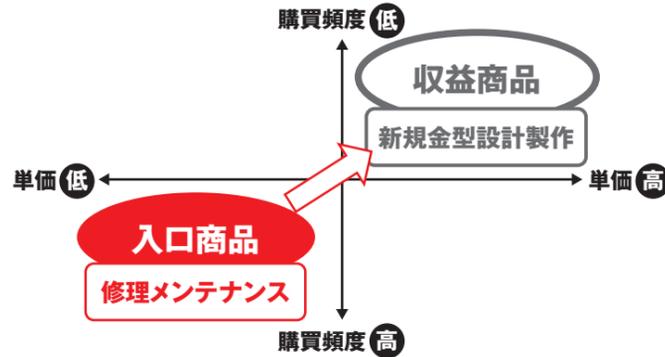
精密加工・検査・アッセンブリ・設計など

が“各社の強み”を活かして業績を上げている取り組み

その1

他社製金型の修理メンテナンスを入口商品とした新規顧客開拓 金型修理・メンテナンス

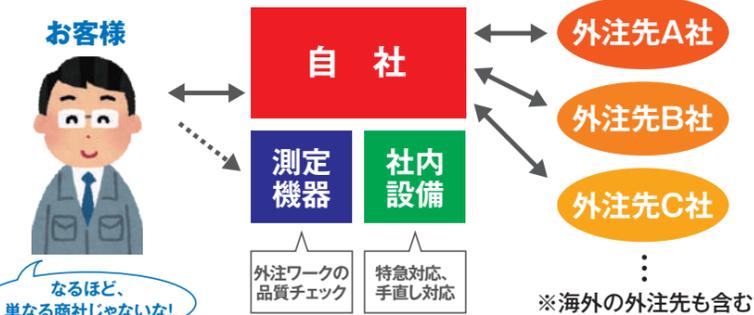
新型金型の受注は、通常の営業活動だけでは獲得が難しいのが現状です。しかし、他社製金型の修理・メンテナンスの需要が増えており、特に図面のない金型や海外製金型の修理が求められています。そこで、自社の検査・設計技術を活かし、他社製金型の修理・メンテナンスを展開することで、顧客との接点を増やします。修理・メンテナンスを入口商品として活用し、新規金型製作の受注につなげる戦略を進めていきます。



その2

荒加工を外注し高付加価値な精密加工・検査を実施 高精度部品加工調達代行

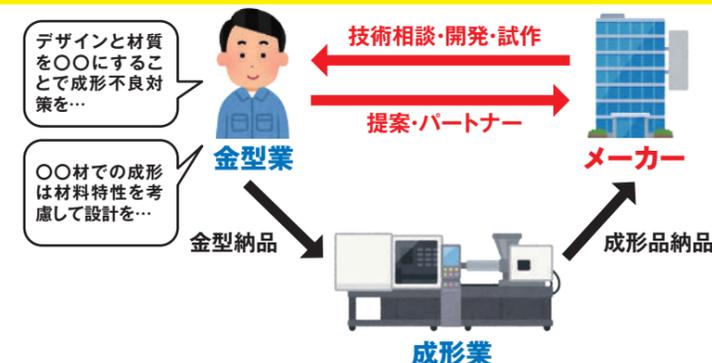
実は今、部品加工の調達代行ビジネス(=商社ビジネス)は伸びています。理由は顧客も「働き方改革」などの結果、膨大な枚数の図面を外注ごとに発注する作業を“丸投げ”したいニーズが増えているからです。そうした中で、金型製造業には“測定機器”“社内設備”など、ものづくり企業としてのブランド力があります。単なる商社よりは部品加工ビジネスは圧倒的に有利です。



その3

設計・成形への知見を活かした試作開発段階へのアプローチ メーカーの技術パートナー化戦略

従来の金型依頼は、メーカーから成形業を経由し金型製造業へ至る流れが一般的です。しかし、金型設計・成形双方の観点からの技術提案力を活かしたマーケティングを展開することで、エンドユーザーから直接案件を獲得し、エンドユーザーであるメーカーの技術パートナーとして、上流工程から製品開発に深く関与することで、継続的な案件創出とQCDの最適化を実現します。



営業・販促：デジタルを駆使し人を増やさず・利益を増やす営業DXの仕組みを構築

- ✓ “新規”有望顧客から“半自動・恒常的”に“見積もり・技術相談・資料請求”が毎月10件発生!
- ✓ MA・CRM・SFAによる“自社独自の顧客プラットフォーム”を創り、高付加価値商材の商談を発生!
- ✓ 顧客ニーズを可視化し、提案を事前に決めることで入社1年以内の営業マンでも新規・追加受注を獲得!



本セミナーの特別ゲスト講師!



三菱テクノロジー株式会社 専務執行役員 三井 禎久氏

金型製造業が自社の強みを活かした修理メンテナンス事業から 1億超の新規金型受注を獲得した、わが社の取り組み

同社は新潟三条市に本社・工場をおき、従業員34名の射出成形金型の設計・製造をする製造業。親会社の日用品向けの受注が多い中で、自社の技術力と、新規顧客開拓を進めるために自社の射出成形金型の設計・製作で培ったノウハウを活かして、金型の修理メンテナンス事業の取り組みを開始。他社製金型の修理メンテナンスを入口商品として新規顧客開拓を進め、修理メンテナンスから関係を持った顧客から医療用ゴミ箱や買い物かご用の射出成形金型を新型受注。顧客層を開拓することに成功。修理メンテナンス事業による新規顧客開拓や日用品のコロナ特需により、2024年度は売上高前年比約35%プラス、営業利益率と合算した持続的成長スコアは驚異の40越え。事業や取引先の業界業種を拡大し、増収増益を続ける金型製造業のモデル企業。

※特別ゲスト講師の講座は東京会場内における動画でのご講演となります。