

技術を活かしてTier1大手メーカーを開拓！研究開発パートナー戦略	
表面処理加工業向け 新規開拓セミナー	
お問い合わせNo.S128130	
講 座	内 容
第1講座 14:00～14:30	表面処理加工業の2025年の時流と成長企業の共通点 ● 表面処理加工業の時流 ● 商圏が限定されがちな表面処理加工業が遠方から引合いを獲得する上で、大切なこと ● モデル企業が取り組み始めている、自社の強みを活かした高収益ビジネスモデルとは 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 奥内 拓海
第2講座 14:40～15:10	取り組みからたった半年で、Tier1（完成品メーカー）から研究開発案件を複数受注！高単価な研究開発案件を獲得し続けるモデル企業が語るわが社の取り組み ● 自社の強みを活かすことで、営業リソースを増やさずに、たった半年でTier1（完成品メーカー）から直接研究開発案件を複数獲得した新規開拓戦略がわかる！ サーマル化工株式会社 代表取締役 石井 孝徳 氏 サーマル化工株式会社 常務取締役 齋藤 靖彦 氏
第3講座 15:10～16:00	表面処理加工業がTier1（完成品メーカー）の設計・開発部門から研究開発案件を受注し、高単価案件を継続的に獲得するビジネスモデルをたった3ヶ月で構築する方法 ● 表面処理加工業がTier1（完成品メーカー）の設計・開発部門から、高単価案件を継続的に獲得するビジネスモデルを3ヶ月で構築する5つのステップ 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 阿部 迅馬
第4講座 16:10～16:30	本日のまとめ 表面処理加工業の経営者にすぐに取り組んでいただきたいこと ● 将来の市場ニーズを捉えるために、商圏が限定されがちな表面処理加工業が取るべき成長戦略とは？ ● 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデルで、変化を原動力に成長し続ける体質へ ● 成長市場への新規参入をするために、今すぐやるべきこと！ 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 奥内 拓海

開催日時

東京会場

2025年6月20日金

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たしかねますので、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

受講料

一般価格 税抜30,000円（税込33,000円）／一名様 会員価格 税抜24,000円（税込26,400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。

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

JR「東京」駅、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

※祝日や連休により変動する場合もございます。

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/128130>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「128130」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。

メッキ・塗装・熱処理・コーティング・研磨・表面改質業

表面処理・熱処理加工業向け

脱“下請け・孫請け”ビジネス&高単価案件獲得で収益性を向上させる

技術を活かしてTier1大手メーカーを開拓！
新規開拓セミナー

～従業員10名の熱処理企業に取り組んだ新規開拓の軌跡～

高単価な研究開発案件をリピート受注し
累計**5,000万円**受注見込み！

Tier1大手メーカーから研究開発案件を獲得し
累計**1,500万円**受注見込み！

半年後 1年後

・自社の強みを整理
・取り組みスタート

サーマル化工株式会社
常務取締役
齋藤 靖彦 氏

サーマル化工株式会社
代表取締役
石井 孝徳 氏

東京会場開催

2025年6月20日金

開催時間
14:00～16:30
（受付開始：開始時刻30分前～）

表面処理加工業向け 新規開拓セミナー

お問い合わせNo.S128130

主催
サステナグロース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

特別インタビュー

たった半年で Tier1 大手メーカーから
受注 **1,500** 万円

脱下請け・孫請けを実現!

Tier1 大手メーカーから高単価な研究開発案件を
継続的に獲得した新規開拓とは?

ゲスト講師 サーマル化工株式会社の紹介



サーマル化工株式会社

代表取締役
石井 孝徳 氏

常務取締役
齋藤 靖彦 氏

業種
熱処理

従業員
10名

売上
1億円
※2023年

Before

売上はメインの顧客次第で変化

単価の低い賃加工を数多くこなす

下請け・孫請け構造に巻き込まれる

After

売上の30%以上が新規顧客のため売上が安定

高単価な研究開発案件を中量こなす

Tier1 完成品メーカーと直接取引

Q 新規開拓を取り組み始める前のサーマル化工は?

新規開拓の取り組みを始める前までは、メインの顧客(自動車関連)に頼って仕事をしていたため、自動車の景気が悪くなったときに、主要顧客からの仕事が減ってしまい、売上が減少していました。

また、以前は主に鉄やステンレスの焼鈍加工が中心の賃加工のみの仕事だったため、利益率も低く売上が担保するためには、数多くの仕事をこなす必要がありました。そんな、状態から脱却すべく自社のみで新規開拓に挑戦していたものの、思うような仕事の引き合いが来ず、悩んでいました。



サーマル化工株式会社が実際に取り組んだ
技術を活かしてTier1大手メーカーを開拓し
リピート案件で売上を伸ばす新規開拓の全貌

01 大手メーカーを開拓するための技術と強みを整理

船井総合研究所のセミナーに参加し相談したところ、まずは自社の強みを整理しようということで、一緒に強みの整理から始めました。技術・設備など、どんなところに強みがあるのかを整理した結果、サーマル化工株式会社では、「熱処理の中でも純水素を活用した水素還元が可能」「電炉を12基保有しお客様ごとの専用炉を設けることが可能」「お客様ごとにヒートパターンの提案と提出が可能」などが強みでした。

これらの強みを整理したことで、取りたい案件「純水素を使った研究開発案件」、ターゲット「Tier1 触媒メーカー」が見えてきました。更に競合や市況を考慮することで、市場の中で自分たちだけのポジションを定めることができ、その上で強みを発信していったことで、狙い撃ちで本当に欲しい仕事の引き合い安定して獲得できるようになりました。

02 熱処理専門サイトを立ち上げ大手メーカーを開拓

強みを整理した後は、右の画像のようなソリューションサイトと呼ばれる熱処理の悩みを解決する専門サイトを立ち上げました。サイトには、熱処理事例からお役立ち情報、ダウンロード資料などのコンテンツを用意することで、公開からおよそ3か月で毎月の資料ダウンロードが月20~30件発生、今ではTier1メーカーから安定的に、研究開発案件を獲得する集客システムとなっています。



03 過去取引先や名刺交換先をメールマガジでアプローチ

元々は、月2~3回商談会などに参加していたものの、交換した名刺はそのままの状態となり、商談会で案件が発生しなければ、その方とは疎遠になっていく、そのような状態でした。そこで専門ウェブサイトへ続き、マーケティングオートメーションを導入しました。これにより顧客へのメール配信とウェブサイト閲覧履歴の可視化が可能になり、過去に接点があり、現在当社に興味を持つ顧客を抽出することができ、フォローすることで案件獲得に繋げることができました。



エピソード なぜ研究開発に注力したのか?

理由は主に3つあります。

- ① 設備や技術などの強みが研究開発と相性が良く、実績もあったから
- ② 儲からない賃加工の割合を下げ、現場の稼働量を増やさずに売上・利益を伸ばせるから
- ③ 下請け・孫請け構造から脱却し、Tier1の完成品メーカーと直接取引ができるから

結果

「技術はあるのに儲からない」状況から脱却!高単価な試験・評価案件を継続的に獲得したことで、収益性の低い賃加工の割合を減らし、高付加価値な事業構造へと転換!

