

特筆すべき技術が無くとも成長市場を開拓する、特殊素材加工業のための持続的成長戦略

特殊素材加工業 経営戦略セミナー		お問い合わせNo.S128704
講座	内容	
第1講座 13:00～13:30	なぜあの特殊素材加工会社には、成長市場の顧客を開拓し続けられているのか？ ●特筆すべき技術のない普通の会社でも、大手企業に必要とされる理由 ●成長市場から引き合いを獲得し続けられる理由はコレ！ 成長市場参入&利益率アップを成功させるための秘訣 ●特殊素材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	どんな特殊素材加工会社でもできる！ 成長市場から更なる案件を獲得するための手法を大公開 ●成長市場への参入条件は技術力ではない！新規顧客を惹きつけるマーケティング戦略を大公開 ●営業活動ゼロでも、自動で市場ニーズを獲得出来る最新のデジタル活用法 ●【成功企業徹底分析】大手化学メーカーからリチウム電池関連の案件を獲得したセラミックス加工会社A社 営業利益率が従来の5倍以上を達成した難削材加工会社B社 大手住設メーカーを含む優良企業から毎月問合せを獲得する磁石加工会社C社の成功事例を大公開 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	特殊素材加工会社の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ●「自社が得意で儲かる案件を獲得し続ける」ビジネスモデルの導入こそが、最大の不況対策！ ●確実に儲けをうみ、将来の投資に繋げる「勝てるコンセプト」とは？ 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	
日時	※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6月10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6月12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もございます。
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.128704を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。

お問い合わせ	株式会社船井総合研究所
	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/128704>

オンライン開催 2025年6月10日(火)・2025年6月12日(木)

セラミックス

石英・ガラス

磁性素材

カーボン

難削材
(チタン、ニッケル、インコネル等)

ゴム

を加工する部品加工業向け

特殊素材加工で 成長市場開拓セミナー



特殊素材加工が業績UPを実現した成功事例を大公開

事例① セラミックス加工会社が大手化学メーカーからリチウム電池関連の案件を獲得

事例② チタンを含む難削材加工に特化して、営業利益率が従来の5倍以上を達成

事例③ 磁石加工会社が大手住設メーカーを含む大手優良企業から毎月問合せを獲得

主催

特殊素材加工業 経営戦略セミナー

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

お問い合わせNo.S128704



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。 128704

セラミックス
石英・ガラス
磁性素材

飛躍するチャンス!特殊素材加工会社が

カーボン
難削材(チタン、ニッケル、
インコネル等)
ゴム

特筆すべき技術がなくとも、成長市場を開拓し、業績を向上させる方法はこれだ!

チャンス 大手企業は最適な特殊素材加工会社を選べていない

特殊素材加工はニッチがゆえに企業数が限られ、技術的情報も世の中にあまり出回っていません。そのため、特殊素材に関する知見が乏しい大手企業の担当者は最適な加工先を選定できないため、QCDが合わなくとも既存の加工会社に依存せざるを得ないケースがあります。

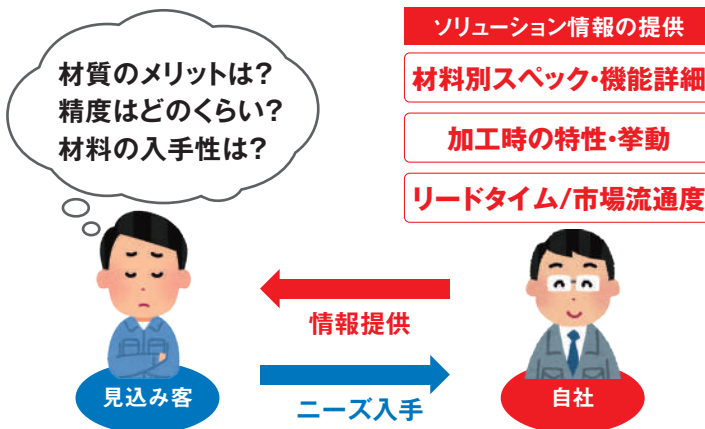
しかし今後はさらに部品の高機能化が求められることから、開発・設計者も既存の加工会社以外からの調達を検討するようになっています。このような状況は、これまで取引のなかった特殊素材加工企業にとって、大きなチャンスです。



戦略 自社の強みを精査し、ターゲットに合わせた情報発信をする

上述のように、製品の高機能化を目指す大手企業の担当者は情報収集を積極的に進めていますが、そもそも特殊素材に関して「どこまでの加工が可能なか」「この材質を使用することでどのような効果が得られるのか」といった基礎知識や技術情報が不足しています。

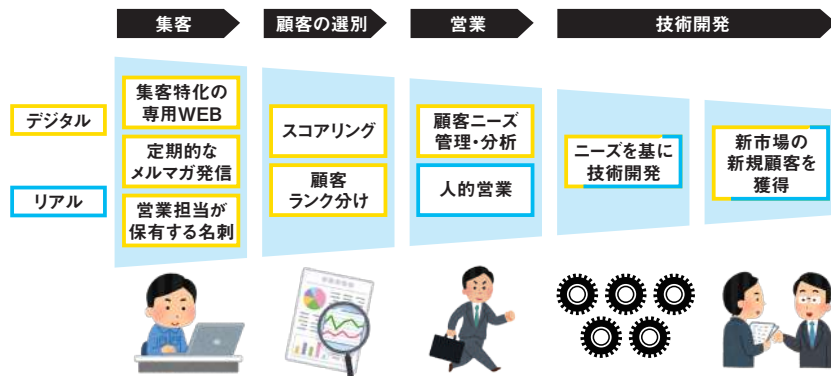
そんな中、特殊素材加工会社が取り組むべき事はまず自社の強みを精査することです。その上で、自社はどんな市場をターゲットとするのかを明確にし、その素材ならではの特性や、自社の具体的な加工実績を積極的に発信していくことが求められます。



具体的な打ち手 人を増やさずとも、自動で新規顧客を獲得する仕組みを構築する

リソースの乏しい中小の特殊素材加工会社が、成長市場における大手企業と取引を行うためには、効率的な営業の仕組みを構築することが不可欠です。

そこで鍵となるのが、PULL型のデジタルマーケティングの仕組みです。具体的には、自社の強みに関心を持つ担当者をデジタルの力で集め、引合いを獲得する仕組みを指します。このモデルを活用すれば、新たに人材を採用せずとも、顧客の先端ニーズを収集でき、今後の新商品・新技術開発にも役立てることが可能です。



このような方にオススメのセミナーです



自社が培ってきた技術・ノウハウを活かして、業績を伸ばせる市場に参入したい



今後の設備投資・技術開発に活かすために、成長市場のニーズを入手したい



人や設備投資を新たに増やさずに、利益を増やす方法を知りたい



材料費が高騰する中でも付加価値を上げて利益を増やしたい

成功事例多数! 特殊素材加工会社の業績アップ事例!

- | | | |
|-----------|-------------------------------------|------------|
| 成功事例
1 | セラミックス加工会社が大手化学メーカーからリチウム電池関連の案件を獲得 | A社(従業員20名) |
| 成功事例
2 | チタンを含む難削材加工に特化して、営業利益率が従来の5倍以上を達成 | B社(従業員30名) |
| 成功事例
3 | 磁石加工会社が大手住設メーカーを含む大手優良企業から毎月問合せを獲得 | C社(従業員50名) |

セミナーではマーケットの現状に加え、自社が採るべき手法の定め方、具体的な事例や進め方をお伝えします。

お申込みは
コチラ

