

営業マン
ゼロでも
OK

精密切削加工

精密板金加工

セミナー日程

2025年

6/27(金)

オンライン開催

13:00~15:00

7/ 2(水)

オンライン開催

13:00~15:00

磨いた技術 を利益に換える方法

「加工技術」×「AI」

で仕事を作る

AIを活用した技術マーケティングで
成長産業・内需産業（医療・食品・化粧品）から
高利益の仕事を得る方法

手を打たなければ
不況・インフレで売上・
利益減！自社の強み・
技術を更に強めるには？

成功事例
多数！

- “どこにでもある機械加工会社”から5年で国内有数の技術力を育てた機械加工会社A
- グローバル企業から月20件の相談が舞い込む従業員20人の精密板金加工会社B
- “有休設備だった最先端設備”がフル稼働！眠っている技術を売れる技術に変えた機械加工会社C……など

詳しくは
中面へ

主催

部品加工業 技術マーケティングセミナー



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

お問い合わせNo.S129214



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『129214』を入力ください。

129214

自社の技術力を、 高収益で魅力的なお客様が集まる事業に育てたいとお考えの 機械加工・板金加工会社の皆様へ

「自社に良いものはあると思うが、どうも営業がうまくいかない」
「見積を下げればもっと受注はできるが、安い仕事は請けたくない」
「業界内では自社が認知されているが、狭い業界なので広がらない」

このような課題のもと、今回のご案内のテーマである「技術で収益を上げる」ということについて、我々船井総合研究所 製造業商社支援部では 10 年以上、機械加工や板金加工をはじめとした部品加工会社さまと一緒に取り組んできました。

小さな成功やもちろん失敗も重ねながら続けてきた結果、

「5年前と比較して営業利益率が10ポイント以上アップ」

「得意先 1社依存の状態から、柱となる先が3社に増えた」

「売上が3倍に、社員数は2倍に成長した」

といった成功事例が続々と増えてきました。

このご案内の原稿を作成している2025年4月下旬時点で自動車業界はもちろん、半導体製造装置など多くの輸出産業をはじめとして混乱、不調が続いています。また今後の見通しも米国の関税問題をはじめとして不明瞭な状態です。

我々、部品加工の業態は顧客の業績に自社の業績が大きく左右されるため、業界の浮き沈みを完全に避けることはできません。ただし自社の取り組みで影響を軽減し、利益を増やし、経営の安定化を図ることはできます。

さらに大きなチャンスとして、生成AIをはじめとしたデジタル技術により、「人がいない」「忙しい」というリソースの問題を大きく改善できる事例も出てきています。

本セミナーでは、技術と経営の融合によって「非競争」で「高収益を実現する」戦略を提案します。単なるテクニックではなく、あなたの会社を「唯一無二の存在」に変える方法をお伝えします。

技術力を核にした 部品加工会社の高収益経営のポイント

自社の技術力を上手く展開している部品加工会社の成功事例をお伝えします。ご案内をさせていただいたセミナーではより多くの事例とそれぞれの成功のポイントを深くご紹介いたします。

POINT1

自社の技術・設備にベストマッチな新規引合を継続的に得る

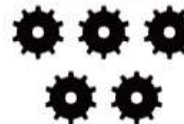
まず第一に、自社の技術・設備に合わない仕事を請けることは辞めなければいけません。仕事の幅(品揃え)を増やすために意図的に広げていく場合以外は、設備と人的資本に依存する**受託型の加工会社は仕事を選ばなければ利益が出にくい**ループに入ってしまいます。特に技術・製品的に尖っている会社ほど、自社に合った仕事を新たに増やしていかなければいけません。

自社が得意ではない仕事



忙しいけれど
儲からない

自社が得意な仕事



高収益
生産性向上

POINT2

イノベーションが盛んな成長分野、成長企業を狙う

高度な加工技術を必要とする、言い換えればイノベーションが市場から常に要求される顧客と付き合うことが重要です。製品革新のサイクルが早いほど、自社が持つ技術に対して高い対価を払ってもらいやすくなるためです。例えば半導体製造装置や次世代自動車、FA機器、医薬等の分野が該当します。ハイテク産業以外にも、食品加工や包装資材等の内需産業向けの領域でも投資は盛んであり、自社に合ったマーケットを狙うことが重要です。



POINT3

顧客価値を

中小企業かつ受託加工業において、**技術から利益を産むためには顧客から見た際に値付けのブラックボックスとなる工程、技術を設けなければいけません**。工程や設備、技術ノウハウまで公開してしまうと簡単に代替サプライヤーを探されてしまいます。特に独自技術であればあるほど、こういったブラックボックスを設けることが重要です。顧客側は安定調達のためにブラックボックスの開示を求めて来ることもあります。慎重に判断することが重要です。



POINT4

自社の技術・強みが体系的に整理され、顧客メリットが明確に表現できている

「ウチは穴あけが得意なんです」「同時5軸加工ならどこにも負けません」と明確に述べられる会社は多数ありますが、果たしてそのメッセージは顧客にメリットがある、エンジニアに伝わっていないケースが多いことが実情です。

「超硬合金にφ0.01、アスペクト比20以上の穴加工が可能です」「表面改質により部品寿命が5倍に伸びます」といったように、**誰にでも判断でき、エンジニアが求めるスペックや得られるメリットについて簡潔に伝えることが重要**です。

この会社の技術なら
良いことありそう！



POINT5

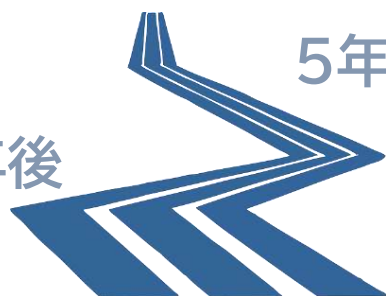
次の5年・10年の市場ニーズ、自社の投資テーマが明確になっている

現状目先の仕事は十分あったとしても、他社のキャッチアップによる利益減少や部品の工法自体の変更による売上の消失は想定しておく必要があります。例えば塗装会社における「型内塗装」「塗装レス」の台頭や、切削加工会社にとっての「金属部品の樹脂化」といったテーマは大きく自社の仕事を減らす可能性があります。少なくとも自社が関わるマーケットの5年先の市場ニーズを想定しておくべきです。特に**新しい技術開発ニーズの獲得先を、既存顧客だけに限定せず、市場から広く集めることが重要**です。

10年後

5年後

3年後

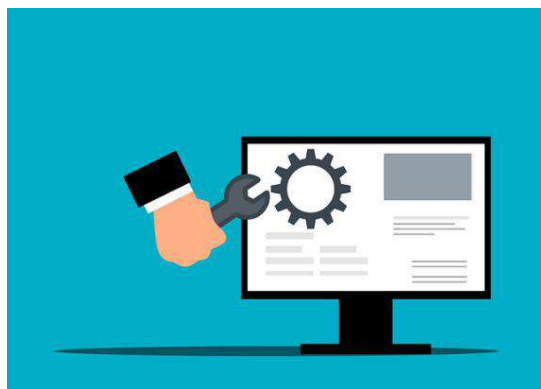


POINT6

デジタル技術とAI活用を推進する

対人・対面営業が重要なことは言うまでもありません。ただし見込み客発掘から初期フォロー、案件相談、見積・受注、納品の全工程を人的に行う必要はなく、デジタルツールを活用することが重要です。

例えば顧客にアポイント依頼の電話やメールを送る際も、他社事例や過去の接触履歴データを元にAIを活用すれば、人的な活動のみの場合と比較して2倍以上の生産性を実現できます。**デジタル技術のメリットを人的営業のメリットと掛け合わせることで、営業人員が少なくても高効率の営業体制が構築できます。**



実際の成功事例を次ページでご紹介いたします



テックドリブン部品加工会社 成功事例レポート

前頁にて、高収益経営のために部品加工会社が押さえておかねばならないポイントを解説しました。次に自社の技術力を上手く展開し(テックドリブン)、高収益化を図っている部品加工会社の成功事例をお伝えします。

事例1 営業・展示会ゼロで年間100件以上の案件を獲得！

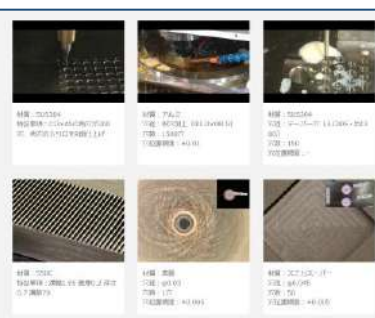
微細加工の“スペック”を見せ、試作開発案件を狙い撃ちに作る

三重県、津市に本社・工場を構える株式会社中川製作所は、自社が競争力を持つ微細加工をテーマに集客を図っています。ターゲットは大手企業のR&D・生産技術部門に置き、微細加工に特化した自社の専門サイトを介して、「どこに頼んだらいい

かわからない」「現状の加工限界値まで追い込みたい」といったご相談を年間100件以上、金額で累計3億円以上獲得しています。



微細加工をテーマにした集客専用WEBサイト「微細加工ドットコム」。
年間20000人を超えるエンジニアが閲覧する。



どのような材質にどれだけの「スペック」で加工ができるかを詳しく解説し、試作開発案件を獲得。



相談案件の傾向から、次の設備投資を考え、競争力のある設備導入で競合を引き離す。

画像出所:微細加工ドットコム <https://www.bisaikako.com/>

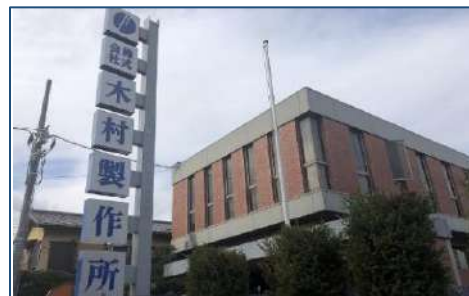
事例2 営業利益は従来比 5倍以上！儲かる仕事を自社に集める

先端領域の加工ニーズを捉え、ゼロからナノ加工・精密加工事業を構築

京都・長岡京市に本社を構える株式会社木村製作所は、リーマンショック後から10年以上掛けて超精密加工の技術を磨いてきました。業界の中では後発の加工メーカーとしての参入でしたが、他社よりも先駆けてインターネットを活用した情報発信に注力。競合他社がインターネット対応を整える前に多くの集客を図ることができました。数多くの大手企業から開発案件の相談を受ける中で、今後も確実に伸びる製品群を見極めました。その結果から、自社が勝てるであろう範囲を想定し、海外製・国内製含め適切な加工設備を選定、投資を行ってきました。2021年には新工場を建設し、より高精度の加工が可能な環境を整えています。この10年の取り組みにより、精密加工の事業は従来の汎用的な機械加工事業の5倍以上の利益水準を達成。経営の安定化と高収益化に大きく寄与しています。



ナノ加工・精密加工をテーマにした集客用WEBサイト。他にも加工テーマごとに集荷脚専門WEBサイトが4つ存在。



10年掛けて市場ニーズを確かめ、超精密加工専用の新工場を建築。

画像出所:超精密・ナノ加工センター

<https://ultraprecision-nanomachining-center.com>

月3955件の試作板金を手掛ける精密板金加工工場。スイス、アジアに拠点を展開し、宇宙事業にも取り組む。

長野県・岡谷市 本社のCrest Precision株式会社(旧社名:西山精密板金)はこの10年間でスイス現地法人の設立、アジア拠点(設計)を活用した24時間操業体制の構築等を重ね長野県からグローバルに展開しています。利益の源泉となっているのが精密板金加工技術を活かした試作開発事業と業界に先駆けて取り組んだ職人の暗黙知のデジタル化です。独自の型レス技術を「ダイレスフォーミング」と命名し、試作開発期間の短縮・高精度化を顧客提供価値として、高収益経営を実現しています。インターネット上から入る新規案件やリピート顧客

からの案件を含め、手掛ける新規試作案件は毎月3000~4000件あり、従業員数50名の国内工場としては桁外れのボリュームとなっています。この高い生産性を支えるのは、デジタル化された生産システムです。IoTやインダストリー4.0が叫ばれる以前から図面のデジタル化や見積・工程組みの自動化を図っています。

継続する新規引合の獲得と設備が止まらない工場により高収益を実現しています。



市場ニーズが増加しているアルミの精密溶接・板金加工をテーマとした集客専門サイト



自社技術「ダイレスフォーミング」によるコストダウン、納期短縮提案をウリにする集客専門サイト



精密・微細加工の後工程である組立まで、マイクロハンドの設備投資を行い自社内に取り込んでいる

画像出所:アルミ溶接板金.com <https://www.alumi-welding.com>

精密板金ひらめき.com <https://www.seimitsubankin-costdown.com/>

成功している高収益企業に共通すること

ご紹介した会社はそれぞれ業種や狙いは異なりますが、共通する点があります。

- ① 経営者自身が技術テーマの設定、投資判断を行っている
- ② 今の取引先ではなく、新たに獲得したい取引先、仕事を見据えて経営を行っている
- ③ 対顧客に向け、デジタル技術(広告媒体としてのWEBやAI、マーケティングオートメーションツール)を活用し、新たな引合・市場ニーズの持続的獲得を図っている

①②はそれぞれの会社で固有の事情があり、いわば企業の「在り方」に関わる点です。

一方、③については「やり方」に関わる点であり、セオリー化された成功率の高い方法があります。次ページでは③の「やり方」について解説します。

営業利益率10%超は当たり前！ 今以上の高収益を目指してすぐやるべきこと

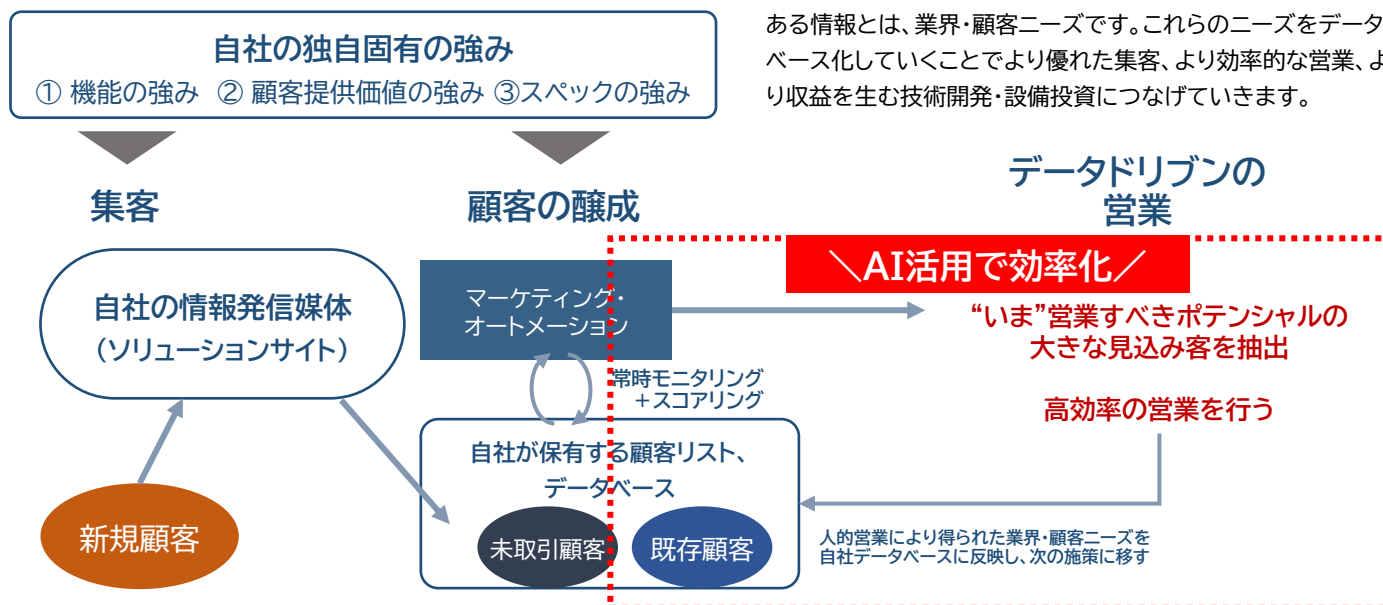
成功事例でご紹介したように、自社の技術に合った仕事が継続的に獲得できる仕組みが整うと高利益の仕事が増えると同時に次の市場ニーズも集まる好循環に入ります。船井総合研究所ではこのような状況を「ツキがある」状態と呼びますが、ツキのある状態を作るには以下の取り組みが有効です。

ズバリ！

まずやるべきことは…

- ① 自社技術の棚卸、顧客向けの見せ方の研究
- ② PULL型デジタル集客
- ③ デジタルデータベースとAIを前提とした、法人営業変革

デジタル集客・営業の全体像



上記の仕組みから得られるメリット

月10件以上の新規引合	いま求められている技術ニーズをつかめる	見込み客に常に自社の最新情報を伝えることができる	見込み客が探している情報がわかる
自社企業に興味を示している大手企業名がわかる	見込み客の試作・開発タイミングがわかる	精度の高い営業が可能になる	今後儲かる仕事ができる

ここまでお読みいただきありがとうございます。

では具体的にどうやって取り組むべきか？
それは2025年6・7月に開催するセミナーでお伝えします！

部品加工業 技術マーケティングセミナー 磨いた技術を利益に変える方法

精密切削加工

精密板金加工

向け

開催方法：オンライン開催

2025年6月27日(金)13:00~15:00

ログイン開始 開始時刻 30分前~

2025年7月2日(水) 13:00~15:00

ログイン開始 開始時刻 30分前~



セミナーお申込みは
こちらから

【お申込み期限】

- ・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。

【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。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129214>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「129214」をご入力し検索ください。

講座内容

第1講座 今進めるべき技術志向の部品加工会社の打ち手

- ・2025年 全国の市況と今後の見通し
- ・「半導体」「次世代モビリティ」「医療」等 技術型企业は、成長マーケット・成長企業を狙え！
- ・成功事例続出！非競争・非競合でマーケットから新規引き合いを着実に得るための要点
- ・「まさかこんな業界から相談が!？」新規市場ニーズ開拓ができると社内はこんなに変わる

第2講座 技術訴求で新規市場、成長市場から引合を得る手法

- ・成功事例1:「どこにでもある機械加工会社」から5年で国内有数の技術力を育てた機械加工会社A(中部エリア:従業員40名)
- ・成功事例2:グローバル企業から月20件の相談が舞い込む従業員20人の精密板金加工会社B(関東エリア:従業員30名)
- ・成功事例3:“有休設備だった補助金設備”がフル稼働！眠っている技術を売れる技術に変えた機械加工会社C(東北エリア:従業員60名)
- ・その他 成功事例多数

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部
リーダー
山崎 悠

第3講座 部品加工業 経営者の皆様にすぐに取り組んで いただきたいこと

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部
マネージャー
高野 雄輔

講師紹介

株式会社船井総合研究所
リーダー
山崎 悠



製造業の分野を中心にマーケティング戦略の構築及び実行を手がける。生産財メーカー、材料メーカー、住設・建築資材メーカー、受託型製造業を中心にデジタルマーケティングを活用とした提案・実行支援を行っている。特に技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。

株式会社船井総合研究所
マネージャー
高野 雄輔



製造業特化の経営コンサルタント。機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。