

深耕開拓革命:顧客企業から圧倒的に支持される企業がいま実施していること 樹脂成形加工業 経営セミナー

講座	内容
第1講座	樹脂加工の最新トレンドと今後狙うべきマーケット ▶ 現在の樹脂加工業の市況と今後の展望 ▶ 樹脂加工における大きな技術トレンドと、狙うべきマーケット ▶ 自社の技術、設備を時流に適應させるためのポイント 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 山崎 悠
第2講座	複合素材事業に新規参入した当社の取り組み ▶ 当社が複合材料へ新規参入した理由 ▶ 1年間で1億円を超える商談が発生!高い受注率も同時に実現できた理由とは 応原工業株式会社 取締役社長 應原 弘圭 氏
第3講座	樹脂成形会社に取り組むべき新たな時流適應の方法 ▶ 技術力、提案力を核に新規顧客からPULL型で引き合いを得る方法 ▶ 競合案件で負けない!顧客から圧倒的支持を得るために重要なポイント ▶ 時流を捉えて売上と利益を伸ばし続けるために取り組むべきステップを徹底解説! 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 山崎 悠 株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム 白沢 雅人
第4講座	樹脂加工業経営者に今すぐ取り組んでほしいこと ▶ 樹脂加工業が時流を捉え、成長を続けるために押さえるべきポイント ▶ 「提案型営業」と「独自コンセプト」で、激動の時代を勝ち残ろう 株式会社船井総合研究所 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

開催日時

大阪会場

2025年8月27日水

東京会場

2025年9月9日火

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

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 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

各日程 14:00～17:00 (受付開始:講座開始時刻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兼ねますので、ご了承ください。

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/130954 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「130954」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。



樹脂成形加工業

射出成形・ブロー

真空・圧空・注形

ホットプレス



急伸!樹脂成形6つの成長トレンド

金属部品の
樹脂化

マイクロ
インジェクション

複合材料

異材接合

型内塗装

再生材料

生産台数減、輸出減の中でも案件増! 高付加価値の
開発・R&D攻略で量産受注する方法

来場
セミナー

大阪会場

東京会場

2025年 **8月27日水** **9月9日火**

樹脂成形加工業 経営セミナー2025

お問い合わせNo.S130954

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

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。 130954



このような課題も、トレンドから読み解けば解決できます

仕事量が減っており、今後の受注状況減を想定した手を打っておきたい	自社が培ってきた技術力があるが、毎年売上が客先状況で大きく変わる	独自技術があるが、上手く新規客先に広げていく方法に苦慮している
営業に人員を割く余裕がなく、社長や工場長が多くの案件を対応している	成長市場や安定した内需市場といった業界との取引を増やしたい	市場ニーズに合わせて技術開発を進めたいが、なかなか自社に合った引き合いが獲得できない

対策1 成長する樹脂成形6つのトレンドを正しく理解する

金属部品の樹脂化



高機能エンブラやCFRPを用いた金属代替が進展。軽量化（鉄比1/5～1/6）・部品統合によるコスト削減・防錆性向上が特徴。自動車EV部品や医療機器筐体で採用が拡大しています。環境規制対応でメッキレス化も進行中です。

マイクロインジェクション



1g未満の極小部品を±1μm精度で成形するなど、医療用マイクロニードルや光学部品等で採用が進んでいます。成形条件最適化やバイオプラスチック採用が進展。3Dプリント金型との融合で試作期間を短縮する取り組みも盛んです。

複合材料



CFRP/GFRPがEV構造物や医療・介護機器等に普及。RTM成形や熱可塑性プリプレグ技術で量産性向上。炭素繊維含有率50%超の高強度材料開発が進行。金属比で60%軽量化を実現。

異材接合



レーザー表面改質とパルス加熱で金属-樹脂を直接接合するなどの技術が複数本格化しています。EVバッテリーケース等でボルトレス化を実現。接合強度は接着剤比8倍、VOC排出ゼロ。多材料設計の自由度が拡大。

再生材料



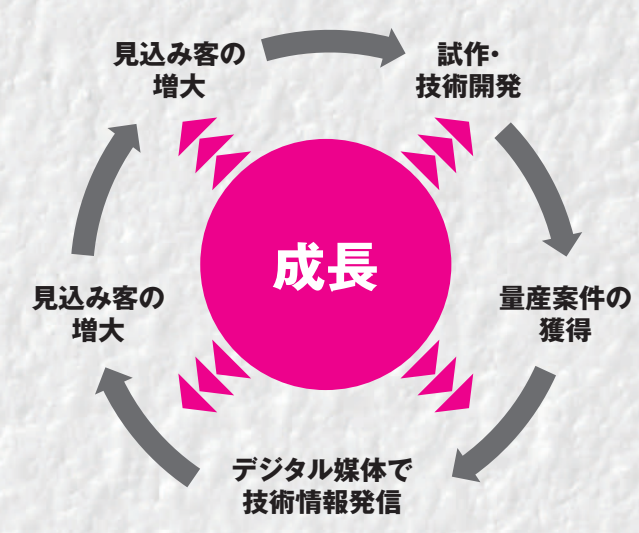
2030年国内需要93万t予測。ケミカルリサイクルPC樹脂やrPET食品容器が主流。自動車内外装に30%再生材配合が業界標準化。品質安定化技術で工業部品展開が加速。

型内塗装



金型内で塗装と成形を同時実施。塗着効率100%・CO₂60%削減。ナノ転写で金属調意匠や幾何学模様を再現。EV外装部品の多様なデザイン要求とコストダウンに対応。

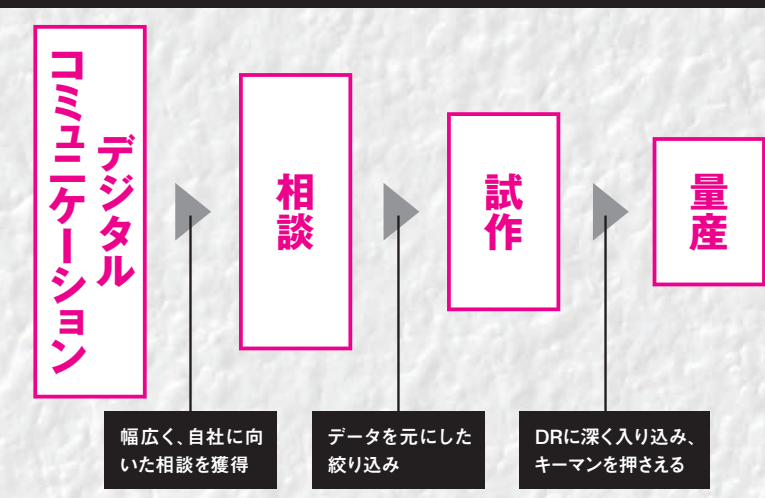
対策2 技術で勝つ企業の新常識!情報発信が生み出すPULL型営業



従来の営業手法から顧客を引き寄せるPULL型営業への転換が、製造業において新たな競争優位を生み出しています。デジタル集客・営業の核となるのは、自社の独自技術と深い業界洞察です。受託加工業では、発注企業が「困っている時」に的確な解決策を提示できる企業が選ばれるため、顧客ニーズの先読みが重要になります。

このニーズをデータベース化し、AIやIoT技術を活用して分析することで、より精度の高い顧客接点を創出できます。技術情報の積極的な発信は、単なる認知度向上を超え、顧客との持続的な信頼関係を構築し、営業効率の向上と技術開発の方向性を明確化します。データ活用により業務効率改善と収益向上を同時に実現し、競合他社との差別化を図ることが可能です。

対策3 相談 → 試作 → 量産へつなげる技術営業のポイント



効率よく引き合いから試作、量産へ繋げていくためには顧客とのコミュニケーション、内容の見極め、顧客の社内DR等、押さえるべきポイントが多数あります。単に自社の技術力のみを頼りに進めてしまうと、様々な点が障壁となり、忙しいけど儲からないという状態に入って安定してしまいます。

上手く顧客とデジタルコミュニケーションを通じつつ、引き合い案件の見極めを的確に行い、量産まで安定してつなげるための技術営業が重要となります。

成功事例① 応原工業株式会社

複合材料事業を始めて1年で量産案件を獲得。培った自社技術の活かし方と、新規参入のポイント
樹脂プレス圧縮成形金型メーカーである、応原工業では、2024年から新規事業として複合材料（CFRP・GFRP）の試作成形、成形金型製作を開始。1年で30件を超える技術相談を獲得、リピート受注につなげています。

成功事例② 射出成形業C社
自動車業界への依存度を下げ、医療業界に参入、売上がコロナ禍で前年対比2倍に!

成功事例③ ブロー・射出成形・金型製造業A社
年間40件以上の新規見積を獲得し、新規受注3億円を実現!

成功事例④ 射出成形会社N社
樹脂部品からMIM金属部品の生産へ転換。10年間で売上2倍以上の成長を実現。

セミナーでは、マーケットの現状に加え、自社が採るべき戦略の見極め方、具体的な事例や進め方について、お伝えいたします!

お申込みはこちらから

