

# 大型・長尺機械加工業向け 経営戦略セミナー

## 講座内容&スケジュール

### 講座内容&スケジュール

日時

2025年 **9月29日**・**30日**

オンライン開催 **13:00～15:30**

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がございます

ログイン開始

開始時刻30分前～

受講料

**一般価格** 税抜20,000円(税込**22,000円**)/1名様 **会員価格** 税抜16,000円(税込**17,600円**)/1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。

### セミナー内容

#### 第1講座

##### いま業績を伸ばしている大型機械加工業の共通

- 半導体・自動化・食品機械・産業機械などこれから伸びるマーケットを徹底解説
- 人口減時代にこれから伸びる大型・長尺機械加工業のビジネスモデル

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー **神谷 要平**



#### 第2講座

特別  
ゲスト  
講師

##### 大型・長尺機械加工の強みを活かす! 我が社の成長市場から引合を得る手法

- 大型・長尺機械加工の専門サイトを活用し、デジタルマーケティングの導入で  
優良大手企業の開発・設計部門から新規受注を続々と獲得!  
問合せ 1件/年から、問合せ60件/月前後の問合せを獲得!

株式会社キムラテック 代表取締役社長 **松下 光映 氏**



#### 第3講座

##### 大型・長尺機械加工の会社が新規市場、成長市場から 引合を得る手法

- 大型・長尺機械加工会社の新業種・新規顧客の開拓について
- 成功事例続出!成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを90日で構築する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 リーダー **神谷 要平**



#### 第4講座

##### 大型機械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

- 激動の時代こそチャンスを掴め!デジタルマーケティングにより売上を大きく伸ばす方法とは?
- お客様や社会から選ばれ、これからも生き残る大型機械加工業とは?

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 **外山智大**



### お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132469>

【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。



# 新規顧客の開拓がまったくできなかった 大型・長尺機械加工業が

## なぜ、年間**60**社からの 新規引き合いの獲得に 成功できたのか?

### ◆ 社長も驚きの劇的变化! ◆

特別  
講師

株式会社キムラテック  
代表取締役社長 **松下 光映 氏**



新規顧客開拓が未経験だった当社でも  
“プライム上場の超優良顧客”から  
続々と新規受注できました!

■市場停滞により生産数が減少し、売上が落ちていた

▶ 営業のデジタル化により、人を増やさずに、  
新規顧客からの問合せを半自動的に獲得!

- ・産業機械用 ギアシャフト (φ260×1150mm)
- ・建機破碎機用 大型シャフト (φ135×469mm)
- ・工作機械用 回転部品 (φ350×240mm)など

■これまで特定顧客の案件ばかりで、  
新規顧客開拓の方法がわからなかった…

▶ 「長尺シャフト加工.com」という大型・長尺部品の  
専門サイトを立ち上げ、半導体製造装置・産業用機械・  
食品機械などの優良企業からの問合せを獲得!

オンライン

2025年9月29日(月)  
13:00～15:30

オンライン

2025年9月30日(火)  
13:00～15:30

主催

大型・長尺機械加工業向け経営戦略セミナー

お問い合わせNo. **S132469**



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

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

132469



大型・長尺旋盤

門型マシニングセンタ

大型ターニング

複合加工機

五面加工機

# 設備と人を増やさずに、半導体・食品・産業機械などの成長産業から引合いを得るノウハウを全て公開!

Q 大型・長尺機械加工とニッチな業界で果たしてできるのか?

A できます!新規顧客開拓の方法が全くわからなかった  
当社でも、今では年間60件の新規引合を獲得しています!

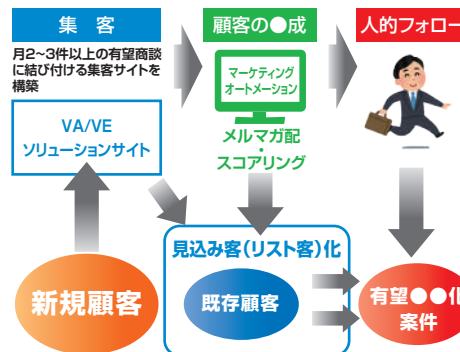
特別ゲスト講師 全国の大手優良企業から続々と新規受注!  
半導体製造装置・食品機械・産業機械など多数

“営業のデジタル化”により、半自動的に問合せを獲得!

現状の営業スタイル



「営業のデジタル化」後のスタイル



■自社の得意領域を明確化!

長尺シャフト・大型フランジ・回転部品などを実績をもとに、自社の得意な加工領域の特化した部品製作を獲得することで生産性向上!

■人ではなく仕組みを導入!

デジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引き合い獲得・受注を可能に!



同社(従業員:30名)は、大阪府東大阪市に拠点を置く、シャフト加工・旋盤加工を専門とする大型・長尺部品加工メーカーです。主に、産業機器向けの産業部品を手掛けています。これまで、既存顧客からの問合せをメインに業績を伸ばしていたが、コロナショックによる市場停滞により生産数が減少し、売上が落ち込みました。そこで、新規顧客開拓をすべく、「長尺シャフト加工.com」という大型・長尺部品の専門サイトを立ち上げ、問合せ1件/年から、問合せ60件/月前後の問合せ獲得に成功いたしました。その中には、半導体製造装置・産業用機械・食品機械などの優良企業からの問合せも獲得し、2005年度には名古屋拠点への営業所を展開しています。

特別ゲスト講師

株式会社キムラテック  
代表取締役社長 松下 光映 氏

不景気・人手不足の激動な時代を生き抜くために

- ・特定顧客で売上をほとんどを占めている
- ・忙しいのに利益が出ない体制になっている
- ・属人的営業、または営業がない
- ・自社の強みが何かわからない
- ・新規顧客開拓のやり方がわからない
- ・展示会・商談会にもほとんど出ていない
- ・名刺を獲得しても活用できていない
- ・リピート顧客を作る動きが取れていない

- ・毎年2~3件の優良リピート顧客を獲得できている
- ・半自動的に問合せが来る仕組みができている
- ・自社の得意領域の加工依頼が増えている
- ・デジタル・DXを導入して、生産性向上している
- ・属人的な営業を脱却し、若手も活躍できている

⇒今社内で問題になっていることをすべて解決します!

## セミナーの注目ポイント!!

- ▶ 自社独自の強みを打ち出し、成長市場・優良顧客の開拓をする方法
- ▶ これから伸びるマーケットについて具体例をもとに徹底解説
- ▶ 大手優良顧客から引き合いを獲得する5つのステップについて
- ▶ 設計・開発者を開拓する「価値訴求」「スペック訴求」について
- ▶ 設備と人を増やさずに利益を増やす仕事の取り方
- ▶ 大型機械を活用して、業績を大きく伸ばしている同業企業の成功事例
- ▶ これから永続的に国内で生き残っていく大型機械加工業のあるべき姿

やり方、ノウハウはすべて当日のセミナーで公開します!

下記に該当される方はご参加ください!

- ✓ 市場停滞により生産数が減少し、売上が落ち込んでいる
- ✓ 現状から取引エリアを広げて、取引先を増やしたい
- ✓ 半導体・食品機械・産業用機器など、成長産業へ参入したい
- ✓ DX・デジタル人材がおらず、なにから手を付けていいかわからない
- ✓ 大型機械を上手く活用して業績を伸ばしている事例企業を知りたい

船井総研グループで製造業界向け事業承継のご支援を始めました

＼ 自社の企業価値を知れる！ ／

大型・長尺機械加工業界

# M&A相談会

個別開催

オンラインまたは  
訪問にて実施

後継者問題

顧客依存

人材不足

製造業に迫りくる課題を解決する1つの選択肢  
業種特化のコンサルティング会社だからこそできる

船井総研  
あがたFASなら

M&A統合後の  
PMI迄  
一貫対応可能

製造業なら

ニッチな業種  
でも経験豊富

参加者には

0円で  
企業価値診断  
レポート作成

こんなお悩み・お考えをお持ちの方に

- 今すぐはないが、将来のために企業価値診断をしたい
- 市況を鑑み、自社が譲渡検討をすべきか、相談したい
- 後継者がいないため、どのような選択肢があるか把握したい
- 譲渡するならどのような譲受先があるか、可能性をしりたい



 Funai Soken  
Agata FAS

株式会社船井総研あがたFAS  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル  
E-mail funaisoken-ma@fa-fas.co.jp  
TEL 0120-901-080 (平日9:45~17:30)



# お申込みはこちらから

お申込みいただきましたら、電話又はメールにて日程を連絡いたします。

|       |           |         |  |
|-------|-----------|---------|--|
| 会社名   |           | TEL     |  |
| 氏名・役職 | 役職<br>( ) | メールアドレス |  |

開催日時

☐ 2025年9月9日(火) 13:00～14:30

お申込み期限

8月25日(月)23時59分まで

ご希望の日に  
チェックを  
お願いします

☐ 2025年9月10日(水) 13:00～14:30

お申込み期限

8月25日(月)23時59分まで

☐ 2025年9月12日(金) 13:00～14:30

お申込み期限

8月25日(月)23時59分まで

※上記日程合わない場合、ご希望の日程をお申込み時に記載ください。※開催場所は、オンラインまたは訪問にて実施させていただきます。

参加費

**無料**

※参加対象は経営者に限ります。

## お申込み方法



### 【QRコードからのお申込み】

▼ 船井総研あがたFASホームページ

<https://ma.funaisoken.co.jp/contact-secondopinion>

お問い合わせ内容の欄に、(例)のように記載をお願いいたします。

例)「無料相談会 ①〇月〇日希望」



### 【FAXからのお申込み】

上記記載の上、このチラシを返送用でご利用いただき、下記よりFAXください。

FAX: **03-4546-0272**

船井総研あがたFAS  
お問合せ窓口

E-mail funaisoken-ma@fa-fas.co.jp  
TEL 0120-901-080 (平日9:45～17:30)

## 「株式会社船井総研あがたFAS」について



株式会社船井総研あがたFASは、日本最大級のコンサルティンググループである船井総研グループと、税務・会計支援に強みを持つあがたグローバル経営グループが共同出資し設立した、M&A・事業承継支援(フィナンシャルアドバイザーサービス)を行う専門会社です。M&Aにおいては、譲受・譲渡双方に対し、戦略策定から交渉、実行、そしてM&A後の統合(PMI)までを総合的に支援します。特に、船井総研グループが持つ180以上の業種に特化した経営コンサルタントの知見と、あがたグローバル経営グループの税務・会計の専門性を掛け合わせることで、事業面と財務面の両方から質の高いアドバイスを提供できる点が大きな特徴です。