

事業拡大を狙う、売上高5億円以上の金属加工業界向け

業績アップ企業に学ぶ、部品加工業の時流対策セミナー お問い合わせNo.S133500

講座	内容
第1講座	<p><b>部品加工業を取り巻く市況と、今後の市場トレンド</b></p> <p>半導体、エネルギー、ロボットといった成長分野の動向や、サプライチェーンの国内回帰といった大きな潮流を読み解き、金属加工業の最新市場トレンドについて解説します。また、モデル企業が取り組む、自社の強みを活かした高収益ビジネスモデルについて解説します。</p> <p>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 外山 智大</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<p><b>多品種少量生産で40億企業化を実現した経営者が語るわが社の事業戦略</b></p> <p>株式会社SANMATSUの田名部徹朗氏が自ら登壇し、売上41億円を達成するまでの軌跡を語ります。板金加工からスタートし、リーマンショックの苦境を乗り越え、事業を多角化・高付加価値化させてきた具体的な事業戦略を語っていただきます。</p> <p>株式会社SANMATSU 代表取締役社長 田名部 徹朗 氏</p>
第3講座	<p><b>部品加工業が不況下に取り組むべき営業・マーケティング戦略</b></p> <p>自社の価値を自ら発信し、狙った顧客から仕事を取りに行く、攻めの集客体制の構築が、40億企業を目指すうえでは欠かせません。価格競争から抜け出し、自社が主導権を握るための営業・マーケティング戦略、ビジネスモデルの構築方法を5stepで解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム1 阿部 迅馬</p>
第4講座	<p><b>部品加工業が2026年売上・利益アップを目指すうえで今、取り組むべきこと</b></p> <p>関税に端を発した、不況下により2025年は多くの企業が昨対比で売上を落としていました。2026年、改めて企業成長を目指すうえで、今、部品加工業の経営者が考え、取り組むべきこととは何か、業績を伸ばす経営者の共通項と、明日から皆様に実践いただきたい内容をお伝えいたします。</p> <p>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 外山 智大</p>

開催日時

東京会場  
2025年11月4日火

大阪会場  
2025年11月11日火

各日程 14:00～17:00 (受付開始:講座開始時刻30分前～)

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)

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

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 ※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。

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/133500  
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「133500」をご入力し検索ください。

E-mail 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」と検索してください。  
※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。



事業拡大を狙う、売上高5億円以上の金属加工業界向け

関税ショック・国内市場の低迷下でも  
過去最高の業績を達成!

業績アップ企業に学ぶ  
部品加工業向け  
時流対策セミナー



2009年期 売上高12億円  
2024年期 売上高41億円

リーマンショック前、売上高20億円を突破したのち、売上高12億円まで減少したものの、事業戦略を見直したことで15年で売上高40億円を突破したモデル経営者が登壇!



株式会社SANMATSU  
代表取締役社長 田名部 徹朗 氏

開催日時 東京 2025年11月4日 大阪 2025年11月11日

主催

業績アップ企業に学ぶ、部品加工業の時流対策セミナー

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.S133500

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。 133500



# 不況下にも企業業績を伸ばす! 受託型製造業のモデル企業の取り組みと、業績向上のポイント



2009年期  
売上高12億円

2024年期  
売上高41億円

国内の受託型製造業が、厳しい市況にある中で、顧客提供価値を意識した事業戦略で業績を伸ばし続けるモデル経営者



株式会社SANMATSU  
代表取締役社長 田名部 徹朗 氏

株式会社SANMATSUは、2024年に創業50周年を迎えた、福岡県筑紫野市を拠点とする薄物板金加工サービスを提供する企業です。元々はタバコの葉などの農産品の乾燥機製造から事業を始めましたが、現在は部品加工にとどまらず、設計・開発・加工・組み立てまでを一気通貫で支援する「製造代行サービス」を標榜しています。同社は特に多品種少量生産に特化しており、製造する月約12万点のアイテムのうち約7割が1点ものや試作品です。また、「停滞は衰退」をモットーに、川崎重工業や三菱電機などのメーカーからロボットパートナー認定を取得し、システム全体の構築を担うロボットSler事業などの新領域にも注力しています。2025年6月期の売上見込みは42億円、2030年6月期に売上60億円を達成することを目標としています。



- 1991年 10億円  
半導体装置市場を目指した取り組みをスタート
- 1997年 板金加工以外の事業領域拡大注力を始める。
- 2007年 売上高20億円を突破! 大きく事業が拡大する
- 2009年 リーマンショックのおおりの受け、売上高が12億円程度まで落ち込みを見せる。事業戦略の見直し。現在のものづくりプラットフォーム構想へとシフトしていく
- 2021年 売上高30億円を突破

田名部社長、この度は、弊社セミナーへのご登壇をいただけるとのこと、誠にありがとうございます。今回は、セミナー前の事前インタビューということで、セミナーにご参加いただく皆様に貴社のことをより理解いただけるよう、簡単な説明も兼ねた対談をさせていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。



はい。弊社は1974年に、父が断熱パネルを扱う会社を買取り、タバコの葉の乾燥機製造からスタートしました。2024年で創業50周年を迎えました。私自身、家業に入ったのは1996年ですが、その頃には創業からのビジネスモデルが衰退の兆しを見せており、事業変革が私の最初の仕事となりました。

創業当時の事業では、季節による繁忙ギャップが課題だったそうですね。



まさにその通りです。年の半分は仕事がない「もったいない時間」が生じていました。それを埋めるために、どんこ(シイタケ)やイ草の乾燥なども手掛け、その後、レーザーカッティングなどの高額設備を導入することで、単純な切断加工の仕事も増え、業績を伸ばしました。

しかし、設備導入による優位性も一時的なものに終わります。価格競争を避けるために、どのような戦略を打ち出されたのですか?



競合他社が同じ設備を導入すれば、技術はすぐに陳腐化します。そこで、お客様目線で弊社の強みを見直しました。お客様が本当に高く評価してくださっていたのは、加工だけでなく、「装置を組み立てられること」、「設計ができること」、そして「タイムリーに届けられること」といった川下側のサービスだったのです。

それが現在の「製造代行サービス」というコンセプトにつながるのですね。



はい。新しい経営戦略では、「必要なときに必要なことを安心して任せられる」ように、事業領域の分散と多様化、開発段階からの支援、そして多品種少量生産に対応できる管理システムの構築を意識しました。創業からのモットーである「どんな頼みごとにもお応えしなさい」という精神も根底にあります。



現在、多品種少量生産に特化されている点が大きな特徴です。具体的には、どれくらいの規模を扱っているのですか？



現在、月に製造する生産アイテムは約12万点ありますが、そのうち約7割が1点ものや試作品です。工場の「もったいない時間」をフル活用するため、農産品加工にこだわらず様々な業種へ進出し、現在では半導体、医療、食品機械、FA機器、建築、環境エネルギーなど、約10業種・800社以上のお客様にサービスを提供しています。

また、最近は金属加工の枠を超えて、Sler事業にも注力されていますね。これは、今後の成長の柱となるのでしょうか？



その通りです。ライフサイエンス、環境、エネルギー、半導体といった分野のモノづくりを、自動化などで支援するロボットSler事業を強化しています。弊社は、川崎重工業、三菱電機、安川電機といったメーカーからロボットパートナー認定を取得し、システム全体を構築するSlerとして活動しています。

貴社の事業目標に対するSler事業の位置づけを教えてくださいませんか。



2025年6月期の売上見込みは42億円で、その内訳は金属加工が32億円、Sler事業が10億円でした。このSler事業を2030年6月期までに2倍の20億円に、そして将来的には30億円規模まで成長させたいと考えています。全体として2030年6月期に売上60億円、そして長期的には100億円企業を目指すための不可欠な戦略です。

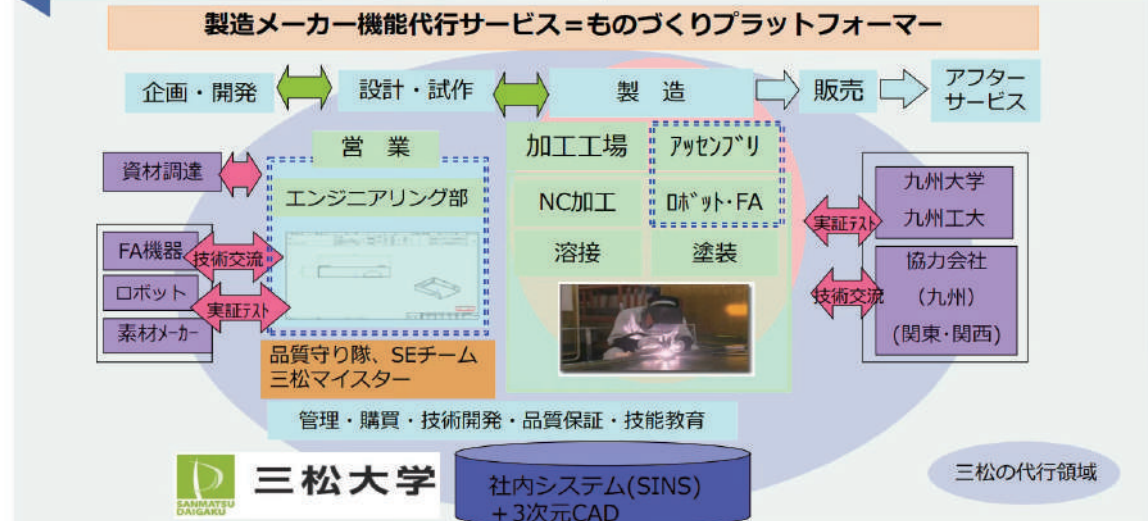
成長のためには、専門人材の確保と育成が不可欠です。Slerには、機械、電気、制御、センシングなど多岐にわたる技術が必要ですが、慢性的な人材不足が課題とされています。



その課題に対応するため、弊社では「三松大学」という独自の教育機関を設け、人材育成に熱心に取り組んでいます。産学連携で核融合や宇宙開発といった最先端分野の講師を招いた研修を行い、複数の技術を持つ“多能工”人材の継続的な輩出を目指しています。これは、2022年に定めた新たなパーパス「最先端加工技術の追求とフレキシブルな多品種少量生産でモノづくりを支える企業として、人々の未来を明るく照らす」の達成を後押しするものだと言っています。

## 株式会社SANMATSUが掲げる ものづくりプラットフォーム構想

SANMATSUのビジネスモデル～小ロット製造代行サービス



人材育成のほかに、大学との連携は進んでいますか？



はい、特に地元の九州大学とは縁が強く、リハビリ用ロボットやiPS細胞の培養装置の開発など、試作段階から共同で実証や開発に取り組むスタイルを増やしています。また、本社工場は、社内のノウハウを外部に提供するための実証工場としての役割も担っています。大学や企業から技術の実証相談を受け、装置設計から販売支援までを行っています。

貴社が受託した業務を地場の中小企業と分担することで、九州エリアに多様な加工ニーズに対応できるネットワーク、つまりハブ機能も果たしているというわけですね。



そういう側面もあります。弊社の成長戦略を支えるモットーとして、創業以来の「停滞は衰退」に加え、創業50周年を機に「Change & Challenge More」というスローガンを打ち出しました。現在、既存事業の進化や新規事業開発を図る「ビジネスモデル進化プロジェクト」を立ち上げており、DX、IoT、SDGsと連動させながら、生産性向上と社会貢献を目指していきます。

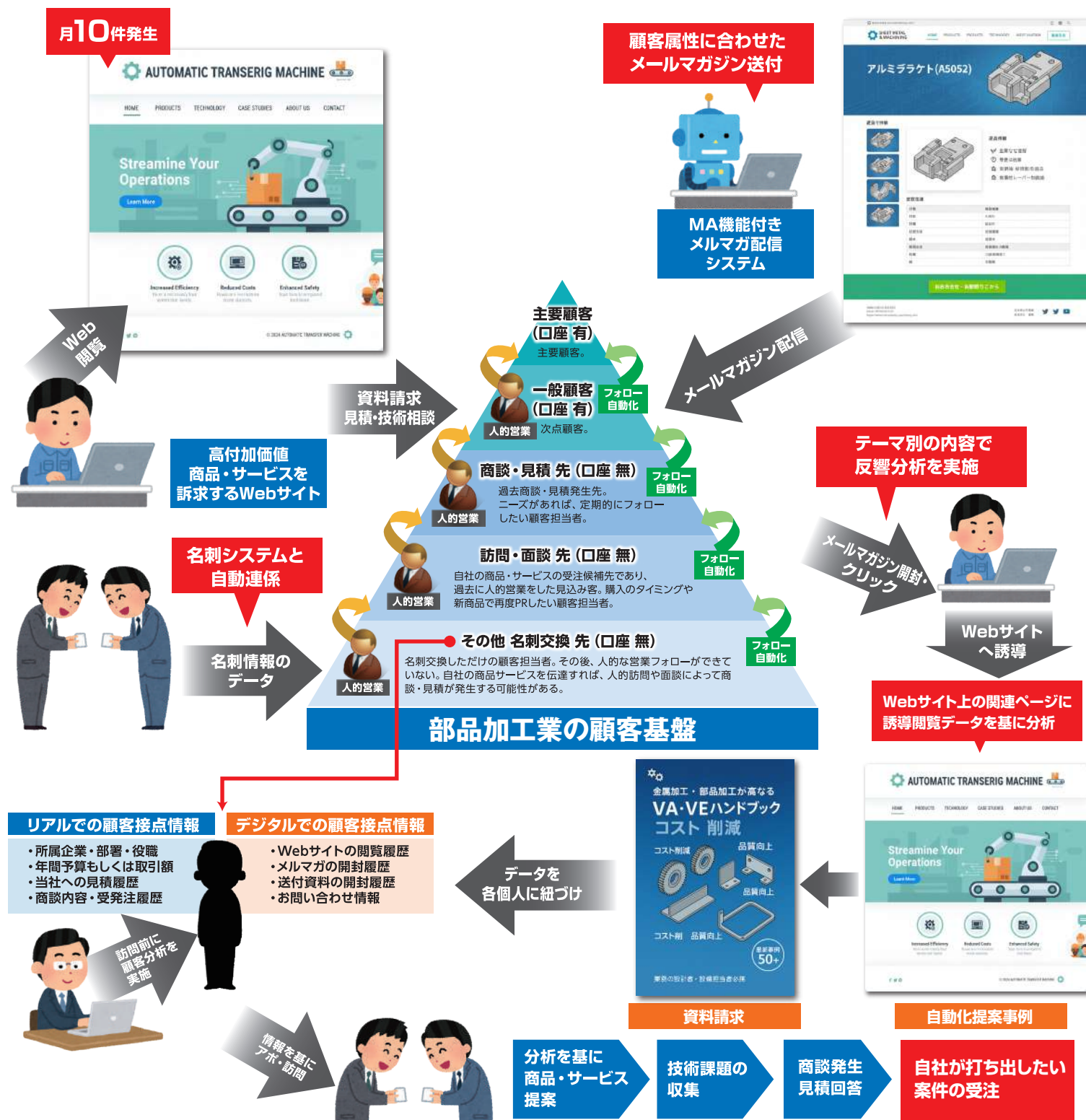
100億円企業を目指す上での事業拡大戦略、非常に明確で多角的な戦略だと感じました。本日は貴重なお話をありがとうございました。当日のご講演が非常に楽しみです。当日はどうぞよろしくお願いいたします。





# 営業が苦手な部品加工業でも受注が採れる マーケティング戦略・営業DXの導入

- ☑ **“新規”**有望顧客から“半自動・恒常的”に“見積もり・技術相談・資料請求”が**毎月10件**発生！
- ☑ MA・CRM・SFAによる**“自社独自の顧客プラットフォーム”**を創り、高付加価値商材の商談を発生！
- ☑ 顧客ニーズを可視化し、提案を事前に決めることで**入社1年以内の営業マン**でも新規・追加受注を獲得！



## セミナーへのお誘い

株式会社SANMATSUは、顧客のニーズに真摯に応える中で、  
自社のビジネスモデルを柔軟に進化させてきました。  
その象徴ともいえるのが、「ビジネスモデル進化プロジェクト」です。  
このプロジェクトは、既存事業の強化はもちろんのこと、  
新たな事業分野を開拓するための重要な取り組みとして進行中です。

特に注目すべきは、自社で培った技術を活かした「自動化事業」です。  
自社工場の自動化を成功させただけでなく、そのノウハウを他社にも提供することで、  
日本のものづくり全体の生産性向上にも貢献しています。  
これは、自社の成長だけでなく、  
社会全体に貢献しようとするSANMATSUの高い志を物語っています。

セミナーでは、具体的な事業の変遷や、  
どのようにしてビジネスモデルをアップデートしてきたのかについて、  
株式会社SANMATSU 田名部社長ご自身から直接お話いただく予定です。

今回ゲスト講師としてお招きする株式会社SANMATSU 田名部社長は、  
30億円から100億円という飛躍的な成長を目指す中で、  
事業計画の策定や組織体制の強化など、様々な経営課題に挑戦されています。  
セミナーでは、目標達成に向けて実際に取り組んでいる施策や、その過程で直面した課題、  
そしてそれを乗り越えるためのビジョンについて、貴重な知見を共有していただきます。

「業績アップ企業に学ぶ、部品加工業の時流対策セミナー」と題した今回のセミナーは、  
成長の壁に直面している経営者や事業責任者の方々にとって、  
未来を切り拓くためのヒントが満載の貴重な機会となるでしょう。

成長を追求し続ける株式会社SANMATSU 田名部社長の熱い想いと、具体的な戦略の裏側を、  
ぜひこの機会にご体感ください。

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

集客システム・生成AIを活用し、24時間自動で引合・問い合わせが発生する体制