

自動車部品・設備の「次」を目指す機械加工会社がいま取り組むべきマーケット! 機械加工業向け 国内・安定市場 参入セミナー

講 座

内 容

なぜ今、国内の安定市場への参入を考えるのか? 機械加工業が直面するマクロ環境の変化と新市場の可能性

外部環境(関税、EVシフトに織る方針の変更、インフレ等)により、2025年の機械加工業界は混乱した状況が続いている。自動車およびその周辺業界に織る機械加工会社はこれまでの関係性・取引先を大事にしながらも、安定収益の確保をはじめ、多数の意思決定を行う必要があります。第一講座では、国内で成長を続ける医療機器、FA・ロボット、通信・半導体、食品機械などの安定市場の具体的な特徴やチャンス、成功事例等を紹介します。

兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して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。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも製造業、建築材料メーカーを中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に特殊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得意としている。

従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、高い評価を得ている。

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1講座

営業ゼロ・社長1人で実現した 「脱・過度な自動車依存」を達成したPULL型経営の実践

- リーマンショック後の赤字経営から、過度な自動車業界依存を90%→60%に低減させたわが社の取り組み。
- FA・ロボット、通信業界等の新規顧客をいかにして獲得し、リピート受注に繋げたのか。
- 普通の小さな会社でもグローバル企業と取引が複数開始できたポイント



特別
ゲスト
講座

有限公司長岡精機製作所 代表取締役 長岡 和昭 氏

第2講座

新たなマーケットを新規開拓するためのポイントと成功事例を大公開!

デジタル媒体を活用した技術情報発信で優良な引き合いを創出する「PULL型営業」の具体的な手法を解説。「相談」から「試作」、そして「量産」へとつなげるための案件見極めや顧客の設計・開発部門に入り込むためのマーケティング、営業のポイントを、成功事例を交えて体系的にお伝えします。

電気通信大学機械システム学科を卒業後、大手商社を経て、船井総合研究所に入社。前職では、プリント向け生産財から工作機械まで幅広い商材の提案販売に従事。製品単体の販売だけでなく、顧客に深く入り込んだスペックイン・提案を行っていた経験を活かし、現在はZohoを活用したMA・CRMの導入による営業DX支援、デジタルマーケティングによる業績UP支援を専門としている。

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3講座

機械加工会社の経営者に今すぐ取り組んでいただきたいこと

- 自動車業界への過度な依存を脱却するために機械加工業が取るべき戦略とは
- 自動車業界の行く先が見えない今こそ、新たな発想を経営に取り込もう

製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、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。

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 高野 雄輔



第4講座

2025年 11月20日木

開催方法

オンライン開催

2025年 11月25日火

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。

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催日時

受講料

一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様

会員価格 税抜12,000円(税込13,200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/134060>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「134060」を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)

※よくある質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。

自動車業界の「次」を目指す 機械加工会社がいま取り組むべきマーケット!

NC自動盤・旋盤

マシニングセンタ

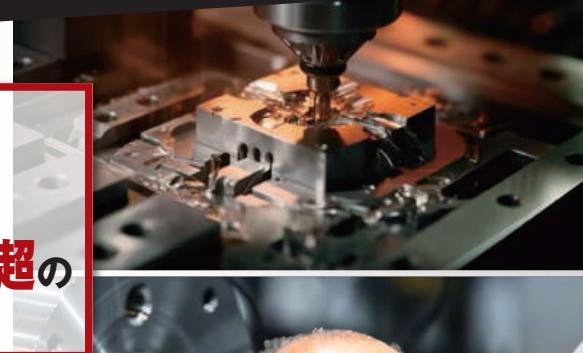
研削

これからが本番!

関税対策

国内・安定市場 新規参入セミナー

関税・外需に
依存しない



「普通の会社」が
取り組んだ、成功事例

量産切削加工会社が
「自動車」依存
90%→60%
を実現

NCオペレータ
1人あたり
2,000万円超の
売上実現

営業ゼロでも
新規業界・顧客獲得
を実現!

10年で顧客数(量産)
3社→20社
に増加!

オンラインセミナー

2025年 11月20日木・25日火

10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)



有限会社長岡精機製作所
代表取締役 長岡 和昭 氏



機械加工業向け 国内・安定市場 参入セミナー

主催
Funai Soken

株式会社船井総研 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. S134060

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。

134060

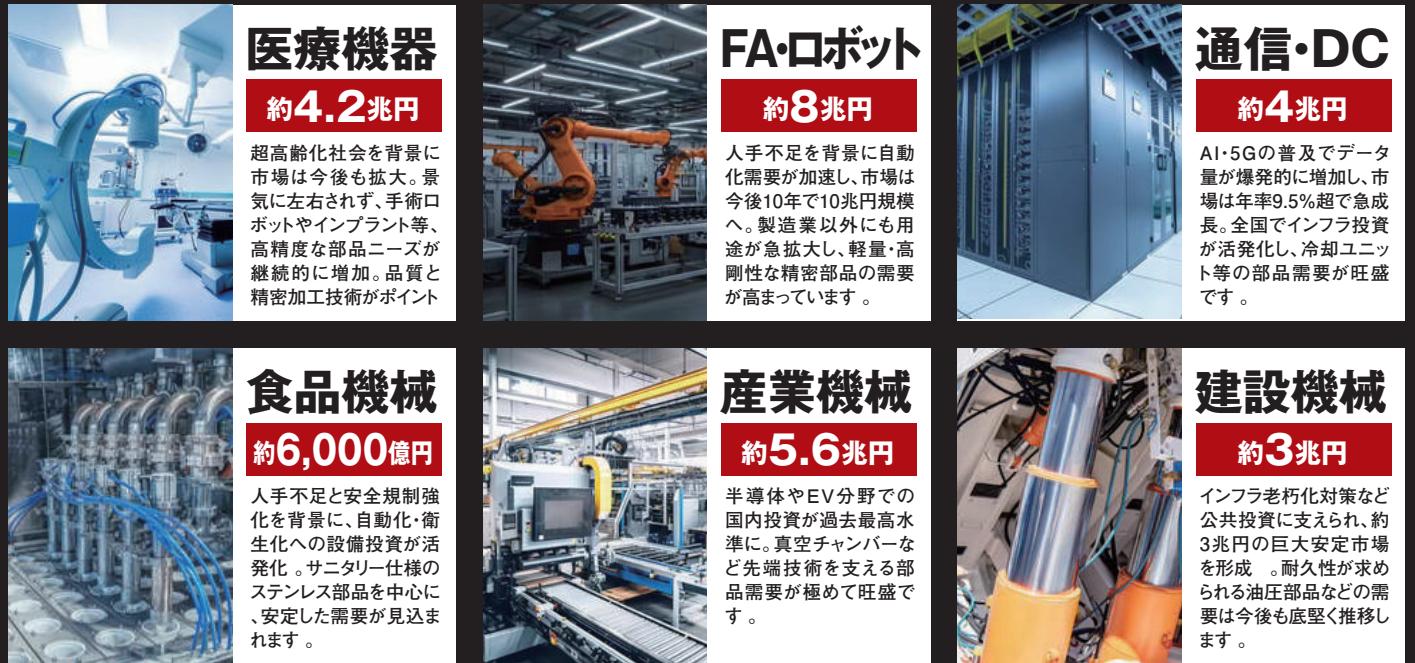
今こそ1業種依存から次へ進む!第二の収益の柱を生み出す 新業種へ参入、量産案件を獲得し成長を続けるためのポイント!

機械加工業の新業界開拓の成功事例と自社での実践方法を公開!

このような方に
お勧めします

- ☑ 自動車業界に加えて柱となる取引先・業界を作りたい
- ☑ 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
- ☑ 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
- ☑ 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

まだまだある!国内で活発・成長するマーケット



対策1 新規参入時のポイントを正しく理解する

「部品サプライヤー」から「課題解決パートナー」へ

他業界のメーカーにも既存サプライヤーが存在します。その中では図面通りの部品供給を行うだけの提案では選ばれることはできません。単なるサプライヤーではなく、顧客課題の解決に貢献するソリューションパートナーへの転換が成功の鍵です。

品質や規制要望への対応能力の見える化

自動車業界にも各種認証があるように他の業界でも業界標準が存在します。認証取得する必要は必ずしも必要ありませんが、医療機器のISO 13485など、業界の当たり前の考え方を理解し、共感することが重要です。

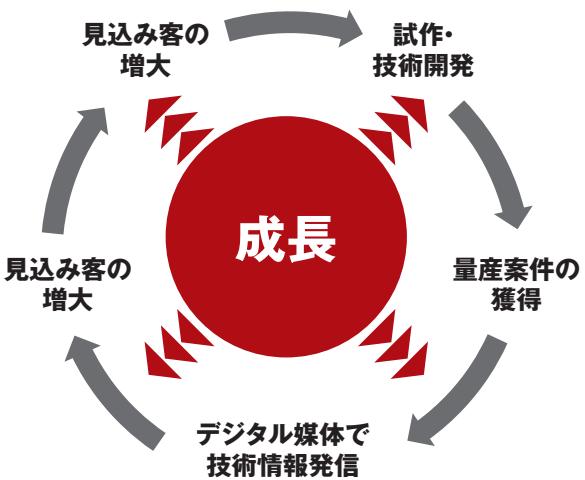
特定技術と材料、部品の専門性を確立

参入市場から見た際に、専門性が高く信用信頼に値すると認識されることが入口となります。特殊材料や特定部品カテゴリーに強いとみなされることで、新規開拓は進めやすくなります。チタン合金や難削材といった特殊材料の加工ノウハウをや複雑形状の一貫加工等、技術的優位性を確立することが重要です。

攻めの技術マーケティング

従来の待つの営業から脱却し、加工に関わる技術情報や展示会等で強みを発信する「攻めの技術マーケティング」へ転換することが重要です。顧客の技術課題を理解し、解決策を提案できるソリューション型の営業体制の構築が求められます。

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

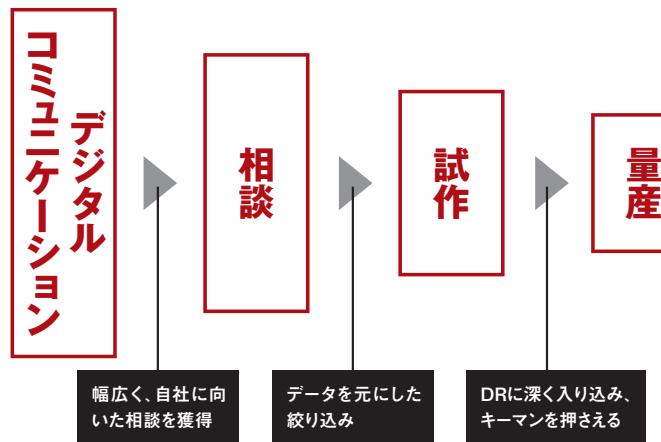


従来の対面・訪問営業から、顧客を自社に引き寄せるPULL型営業への転換・組み合わせが部品加工業でも新たな強みになっています。鍵は、独自技術と業界洞察のデジタル発信です。

特に受託加工では、発注先が「困った時」にぴったりの解決策を示せるかが選ばれるポイントです。

顧客の課題をデータベース化し、AIやデジタルツールで分析すれば、適切なタイミングでアプローチできます。技術情報を積極的に発信することで顧客からの信頼も深まり、営業効率と技術開発の方向性がクリアになります。

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。

ゲスト講師 成功事例 有限会社長岡精機製作所



10年で売上2倍、自動車業界依存を
90%→60%に低減。

長岡精機製作所はリーマンショック後から慢性的な赤字が続いていましたが、2013年から新規顧客獲得のマーケティング活動を実施。営業は社長1人ながらWEBサイト等を活用し、新規顧客を自動車業界以外から多数獲得。FAロボットや通信業界、ポンスマーケット等から自動車業界での品質管理能力を高く評価されリピート受注を獲得。自動車業界の1業種依存を解消し、次世代自動車部品の案件も獲得するなど、安定経営と成長を実現している。

成功事例② 機械加工業A社 (従業員90名)

非自動車
マーケットから
1億円の受注

成功事例③ 機械加工業T社 (従業員30名)

量産の
問い合わせが
毎月10件以上発生

成功事例④ 機械加工業O社 (従業員40名)

医療機器業界との
3社実現