

講座	内容
第1講座	<p>なぜあの精密加工・微細加工業には、収益性の高い案件が集まり続けるのか?</p> <p>セミナー内容抜粋①: 技術力はあるのに、自社に合った仕事来ない「たった一つの理由」 セミナー内容抜粋②: 人的営業によらずとも、新規の優良顧客から引き合い・注文を入手し、リピート化させる秘訣 セミナー内容抜粋③: 業績を向上させる精密加工・微細加工業が導入している、最新ビジネスモデルの全貌</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔</p>
第2講座	<p>精密加工・微細加工業のモデル企業による特別ゲスト講演</p> <p>特別ゲスト講演①: 鹿児島にいながら、訪問営業ゼロでも全国から月20件超の新規問合せを獲得する我が社の取り組み 特別ゲスト講演②: 微細加工を切り口に開発・試作案件を集め、リピート受注につなげて年間9,000万円超を実現した我が社の取り組み</p> <p>株式会社キンコー 代表取締役 吉見 嘉之氏 同社は、鹿児島県薩摩川内市に本社を置く、従業員21名の精密加工業である。地元の特定制客への依存から脱却し、優良顧客を開拓するため、デジタルを駆使した営業戦略へと舵を切った。自社の主軸である精密金型製作で培った技術を活かし、精密部品加工分野へと事業を拡大。金型製作で磨き上げた「加工精度±0」という極限の技術と既存設備を最大限に活用することで、大規模な設備投資に頼ることなく、いち早く新分野へ参入することに成功した。鹿児島県に工場を構えながらも、現在では全国の大手優良メーカーから、日々多くの技術的な問い合わせや引き合いに対応している。(※ビデオ出演となります。)</p> <p>株式会社中川製作所 代表取締役 中川 雅弘氏 同社は、三重県津市に本社を置く、従業員30名の微細加工業。自社の強みである微細マシニング加工技術を軸に、デジタルマーケティングに着手。大手優良顧客をはじめとした幅広い新規顧客から、10件/月の開発・試作案件を獲得している。単なる開発・試作に留まらず、継続的な同業からのリピート受注、さらには同顧客からの別案件のリピート受注につなげている。その結果、年間の新規売上は9,000万円を優に超えている。単発案件では高利益を確保する、リピート案件は効率的に利益を確保するといった営業戦略で営業利益率の大幅な向上を実現。なお、自社のコア技術である微細加工以外にも、旋盤や銲削加工など幅広く対応している。試作加工業のモデル企業。(※ビデオ出演となります。)</p>
第3講座	<p>精密加工・微細加工業のための、人を増やさずに売上と利益を伸ばし続ける方法と成功事例を大公開</p> <p>セミナー内容抜粋①: 人的営業によらずとも、「デジタル」をフル活用し、優良顧客を「いますぐ」「効率よく」攻略する方法 セミナー内容抜粋②: ①搬送装置メーカーや研究機関から高精度長尺部品加工の案件を受注するA社、 ②超精密マシニングセンターなどの専用加工設備を活用し、10件/月の案件を獲得するB社、 ③超精密加工専用の新工場と技術開発で営業利益率5倍以上を達成するC社 など精密加工・微細加工における成功事例を大公開</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 太田 智也、加藤 真弥</p>
第4講座	<p>精密加工・微細加工業の社長に今すぐ取り組んでほしいこと</p> <p>セミナー内容抜粋①: ソリューションを研ぎ澄まし、自社の「真の魅力」を伝えることこそ、持続的経営を実現する近道 セミナー内容抜粋②: あらゆる産業が低迷すると予測される2026年、それでも業績を伸ばすために必要なこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔</p>

開催要項 ご購入確認後、マイページの案内を持ってセミナー受付とさせていただきます。

大阪会場

2026年3月3日(火)
14:00~16:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

東京会場

2026年3月5日(木)
10:00~12:30 (受付開始: 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(八重洲)
〒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

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、中止させていただきます。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。

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
 【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
 ●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メンバース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 下記QRコードよりお申込みください。または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、
 右上検索マークからお問い合わせNo.137270を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。

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**

お問い合わせ 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)
 ※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。
 ※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

【QRコードからのお申込み】左記のQRコードからお申込みください
 【PCからのお申込み】セミナーページからお申込みください⇒ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137270>

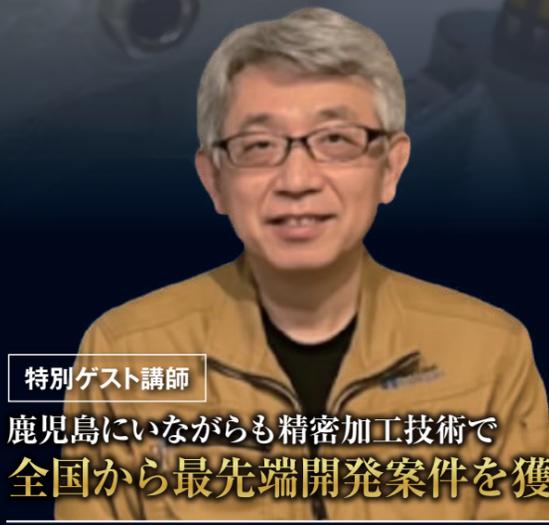
大阪会場	2026年3月3日(火) 14:00~16:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)	東京会場	2026年3月5日(木) 10:00~12:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)
------	--	------	--

2026年3月3日(火) 14:00~16:30 大阪会場
 2026年3月5日(木) 10:00~12:30 東京会場

精密加工・微細加工会社 経営戦略セミナー 2026

精密加工業

微細加工業



特別ゲスト講師
 鹿児島にいながらも精密加工技術で
 全国から最先端開発案件を獲得

株式会社キンコー 代表取締役 **吉見 嘉之氏**



特別ゲスト講師
 自社が得意な微細加工領域を切り口に
 開発部隊攻略で9,000万円/年受注

株式会社中川製作所 代表取締役 **中川 雅弘氏**

*両ゲストともビデオ出演となります。

精密加工・微細加工業 技術マーケティングセミナー お問い合わせNo.S137270

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 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 137270

精密加工・微細加工 経営戦略セミナー 2026

精密加工業



株式会社キンコー
代表取締役 吉見 嘉之 氏

会社概要
本社所在地：鹿児島県薩摩川内市
設立：1977年4月
従業員数：21名

鹿児島にいながらも 精密加工技術で全国から 最先端の開発案件を獲得

POINT 1 打ち抜き金型で培った技術を活かし、 精密部品加工の受注を拡大

キンコーは長年、精密打ち抜き金型の設計・製作を主軸としてきましたが、高精度化ニーズの高まりを受け、その技術ノウハウを活かした精密部品加工分野へと事業を事業を拡大。金型製作で磨き上げた**加工精度±0**という極限の技術と既存設備を最大限に活用することで、大規模な設備投資に頼ることなく、いち早く参入することができました。

微細加工業



株式会社中川製作所
代表取締役 中川 雅弘 氏

会社概要
本社所在地：三重県津市
設立：1958年1月
従業員数：30名

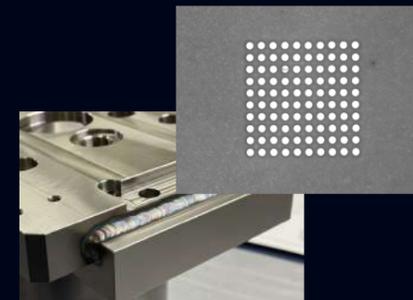
自社が得意な微細加工領域を 切り口に、開発部隊を攻略し リピート品を受注

POINT 1 微細穴加工に特化することで、 専門性の高いニッチ案件を獲得

中川製作所は、超高精度高速微細加工機、無窓恒温室といった設備・環境を活かし、ミクロン精度の微細加工に対応できる体制を完備。なかでも**微細穴加工に特化**することで、最先端の加工技術力・ニッチな要求が求められる電子・半導体分野などの設計・開発部隊からのニーズに応え、新規開発・試作案件を獲得し続けています。

POINT 2 試作段階での精度確保・高精度化に貢献する VE提案の発信で、全国の優良企業設計者を魅了

遠方への営業活動や人員の制約がある中でも、精密加工分野の成長を実現するため、**戦略的なデジタルマーケティング**で、最先端の開発案件の獲得を強化。特に、設計者に向けた「量産を見越した試作段階での精度が確保できるVE提案」などの情報発信を行うことで高い関心を集め、単なる加工業者ではなく、設計段階から頼られる「技術パートナー」としての立ち位置を確立しています。



POINT 2 微細穴加工を起点に、協力企業と連携し、 旋盤・溶接といった対応領域を拡大

同社では、微細穴加工のニーズへの対応を入り口として、自社で対応できる金属を中心とした微細穴加工だけでなく、協力企業を活用し、**旋盤加工や樹脂加工など対応領域を拡大**することで、幅広い案件の獲得を実現。これにより、単一のサービス提供に留まらない装置全体全体を見据えた対応力と加工提案力を活かし、試作・開発段階から量産を見据えた加工ニーズに対応しています。

POINT 3 リアル営業ゼロで、 全国の新規顧客を開拓

上記の取り組みによって、過去に接点のなかった顧客から最先端の開発案件を含む**月間約20件の問い合わせ**を獲得。そこで得られた最新ニーズを基に技術の深掘りを重ね、磨き上げた技術を武器に新市場へ情報発信するという、「**デジタル×技術深化**」のサイクルを回すことで、鹿児島にいながらも全国の顧客を開拓し、売上向上を実現しています。



POINT 3 VAVE提案、短納期対応力を活かし、 開発・設計案件を攻略

さらに同社は加工技術力と提案力を活かし、設計者が求めるVA・VE提案を案件の初期段階から行うことで、**開発・設計部門からの受注の増加**に成功。また、図面変更や急な仕様変更が発生しやすい開発段階においても、短納期対応力を向上させ、試作・開発を担う担当者から信頼されるパートナーとしての地位確立により、リピート受注化に成功しています。



精密加工・微細加工で業績を伸ばした**成功事例多数!**

この他、多数の成功事例の詳細をセミナーの中でお伝えいたします!
右記QRコードからお申込みください。

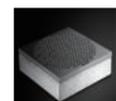


成功事例① 超精密加工業A社(従業員数30名)



超精密に特化した工場新設と技術研鑽により
従来の機械加工事業の**5倍以上の利益水準を達成**

成功事例② 精密・微細加工業B社(従業員数100名)



金型の専用加工設備を活用し、
医療機器や光学関連部品の**最先端案件を月10件獲得**

成功事例③ 精密加工業C社(従業員数20名)



研削レスによる高精度切削加工技術の訴求で
高利益率品の**リピート受注に成功**