

2026年に取り組むべき重要テーマはこれだ! 厳しい市場環境に負けないために金型・治工具メーカーが取り組むべき新規事業

# 金型・治工具メーカー 経営セミナー2026

講座	内容	
第1講座	<b>金型・治工具業界の最新トレンドと今後狙うべきマーケット</b> ▶ 現在の生産財市場の市況と今後の展望 ▶ 金型・治工具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、設備を時流に適応させるためのポイント	 株式会社船井総合研究所 製造業グループ 製造業チーム リーダー <b>山崎 悠</b>
第2講座	<b>複合素材事業に新規参入した当社の取り組み</b> ▶ 金型メーカーの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 <b>應原 弘圭</b> 氏
第3講座	<b>金型・治工具メーカーが取り組むべき新たな時流適応の方法</b> ▶ 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 製造業グループ 製造業チーム リーダー <b>山崎 悠</b> 株式会社船井総合研究所 製造業グループ 製造業チーム <b>白沢 雅人</b>
第4講座	<b>金型・治工具メーカー 経営者に今すぐ取り組んでほしいこと</b> ▶ 金型・治工具メーカー業が時流を捉え、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 製造業グループ マネージャー 中小企業診断士 <b>高野 雄輔</b>

**大阪会場**  
 2026年 **3月3日 火**  
 10:00~12:30 (受付開始: 講座開始時刻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**  
 14:00~16:30 (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

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。

**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

【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メンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに応用となります。

### 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/137509>  
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「137509」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](mailto: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。

# 金型・治工具メーカー

- 射出成形
- ダイカスト
- ゴム・樹脂成形
- プレス
- ブロー
- 粉末成形



## 今すぐ着手すべき 金型・治工具業界6つの新規事業

試作支援

外材活用

新素材・  
複合材料

工法転換  
(多色成形・型内塗装等)

微細転写・  
高精度化

保全代行

仕事が増えている金型・治工具メーカー、成形ユーザーはやっている!  
**旧来事業の転換を図り、新たな仕事を作る方法**  
 技術はあるのに仕事が増えない会社と引合が殺到する会社の違いは時流適応にあり!

来場  
セミナー

大阪会場 2026年 **3月3日 火** 東京会場 **3月5日 木**

金型・治工具メーカー 経営セミナー2026

お問い合わせNo.S137509



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](http://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。 137509

# いま、厳しい金型・治工具業界の中で、成長している金型・治工具メーカーは何をしているのか？



こんな課題も成功企業の取り組みから  
打ち手が見つかります。



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に対応している	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 金型・治工具業界の6つの新事業トレンドを正しく理解する

### 設計支援

従来のVA/VEに加え、工法選定などより上流からのアドバイスで、顧客製品の付加価値向上に直結する設計支援を行うケースが増加しています。設計フィーや高い提案力を武器とする企業が伸びているのが特徴です。

### 外材活用

外国材料の活用が急速に浸透しています。国内材の高騰を受け、コストダウンやグローバル調達を目的に海外材を活用する大手ユーザーの動きが顕著です。複雑な課題ですが、今後確実に増加する重要なテーマです。

### 工法転換

(多色成形・型内塗装等)

既存の工法や金型を前提とせず、求める成形品をゴールに据えた提案を行う企業が増えています。工程短縮や金型レスなど、柔軟な発想でコスト削減を提案できる成形・金型メーカーが業績を伸ばしています。

### 微細・高精度化

医療や光学部品など、微細・高精度成形市場は拡大の一途です。技術維持や生産性の観点からユーザーの内製化より「金型メーカー優位」へと変化しており、高度技術を持つ専門企業への依存度が再び高まっています。

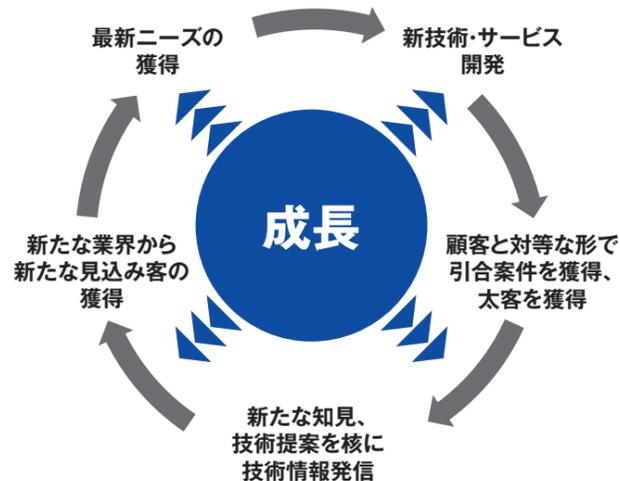
### 複合材料・新素材

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。

### 保全代行

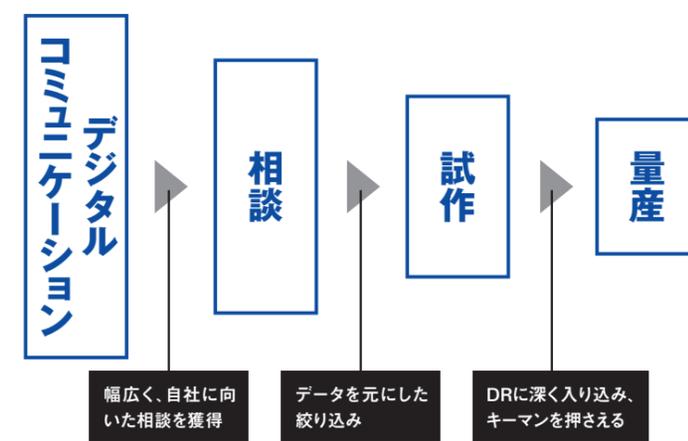
単なる他社型の修理だけでなく、長期的に金型を最適に保つ協力への要望が増えています。ユーザー側の人材不足や管理難により課題が高度化しているため、修理を超えた包括的な支援が求められています。

## 対策2 技術で勝つ企業の新常識!情報発信が生み出す技術開発のサイクル



開発期間は短くなり、品質レベルは上がり、エンドユーザーの要求は年々高度化しています。金型・治工具メーカーの直接の顧客の1つである成形業界をとっても、垂直統合やファブレス化、サプライチェーンの再統合など様々な変化が常に起こっています。  
BtoB営業の鉄則は、顧客と対等な関係を築き「主導権を取る」ということですが、「普通の金型・治工具メーカー」ではもはや外部環境の早すぎる変化に対して、主導権をとるまで至らず、何とかついていくことでも精一杯のケースが多いです。この状況を変えるには、自社技術が活かせる領域を見定めて、既存の事業範囲を広げ、成長のサイクルを新たに回す必要があります。

## 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ようと、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、受注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 ※事前録画でのビデオ放映となります

### 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 金型製造・射出成形業C社

自動車業界への依存度を下げるため医療業界に参入、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

