

業績を伸ばし続ける経営者による特別講演!

樹脂加工業 経営セミナー 2026 お問い合わせNo. S138157

Table with 2 columns: 講座 (Lecture) and 内容 (Content). It lists four lectures: 1. Specific industries... 2. Resin processing model... 3. Price competition... 4. Resin processing industry... Each lecture includes a list of topics and the speaker's name.

開催要項 ご入金確認後、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。

Table with 2 columns: 日時・会場 (Date/Venue) and 内容 (Content). It details the dates and venues for the Osaka and Tokyo seminars, including addresses and contact information.

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)、

お問い合わせ Funai Soken 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お申込みはこちらからお願いいたします。 Includes QR codes and a table with dates: 大阪会場 2026年3月24日(火) and 東京会場 2026年3月26日(木).

2026年 3月24日(火) 大阪会場 14:00~16:30 (受付開始: 開始時刻30分前~) 3月26日(木) 東京会場 10:00~12:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)

樹脂成形加工業 樹脂切削

Three boxes highlighting trends: 金属部品の樹脂化 (Resinization of metal parts), 再生材料 複合材料 (Recycled materials, composite materials), 高精度化 微細化 (High precision, micro-fabrication).

樹脂加工業の最新技術ニーズを捉え、1年で新規売上5,000万円を創出する方法

取組み1年で、プライム上場顧客を開拓し、新規量産案件5,000万円受注. Includes a photo of 関真一氏 and statistics: 累計商談金額 1億円超, 新規顧客からの引合い件数 13件/月, 捉えた技術ニーズ 金属代替.

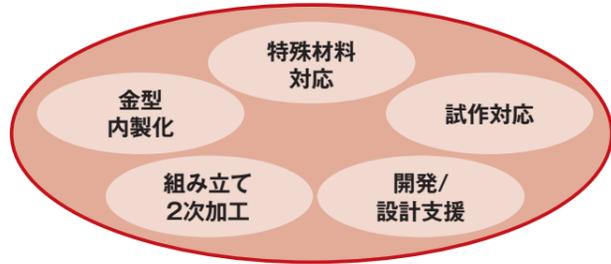
樹脂加工業 経営セミナー 2026 主催 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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。 S138157

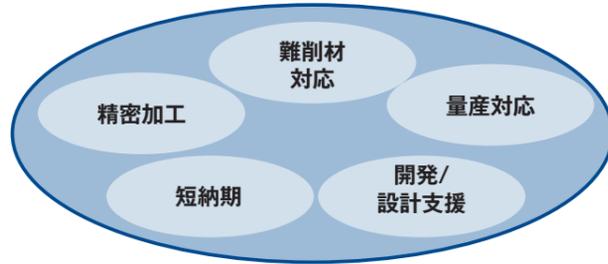
# 樹脂加工業（樹脂・切削）が最新技術ニーズを捉え 大手優良顧客開拓&高収益化を実現する取り組みはこれだ!

## 取組み① 自社の真の強みを明確にする

### 射出成形業



### 樹脂切削加工業



成長市場の大手優良顧客から先端ニーズを引き出すには、顧客に対して貢献できる分野の中から、自社の真の強みを明確にし、情報発信する必要があります。

## 取組み② 開発・設計部門が必要とする課題解決情報を発信する

### 資材・購買部門



コストが安く、早くできるところはないかな...

### 開発・設計部門



付加価値の高い製品を作るために、良いパートナーはいないかな...

資材・購買部門からの引き合いはコストや納期などが重視され、価格競争に陥りやすいです。一方で、開発・設計部門といった川上部門からの引き合いを獲得できれば、価格競争の回避、利益率の向上を実現できます。

## 取組み③ デジタルの活用で先端ニーズを収集し、営業を超効率化する

### 従来の営業



### 「新ビジネスモデル」導入後の営業



単に足を使った営業のみだと、顧客のニーズがわからず営業担当者の知識や経験に頼った再現性の低い営業になってしまいます。デジタルを活用することで、幅広い顧客ニーズを効率的に収集できる上、営業活動の超効率化を実現することが可能です。

## 本セミナーの特別ゲスト講師



府中プラ株式会社  
代表取締役 関真一氏

### 会社概要

本社所在地：広島県府中市  
設立：1967年4月  
従業員数：32名



取組み1年で5,000万円の  
量産案件を受注。

さらに、プライム上場企業からの  
引き合いも続々獲得。

同社は、広島県府中市に本社を置く射出成形業者です。長年培った成形技術とノウハウ、そしてエンジニアリングプラスチックの豊富な知見を駆使し、金属代替、部品統合等、VE提案を積極的に推進しています。

新規企業の開拓を行うことができるデジタルマーケティングを導入することによって取組み1年で5,000万円の新規量産案件の獲得を実現しております。また、プライム上場クラスの手企業から工場見学・協業案件の問い合わせが多数発生しております。本セミナーでは、代表取締役 関真一氏より優良顧客の新規開拓による高収益化のポイントについてご紹介いただきます。

## その他にも樹脂加工業界での成功事例を多数ご紹介!

### 成功事例① 射出成形・金型製造業A社様(従業員200名)

年間40件以上の新規案件を獲得し、  
新規受注3億円を実現!

ブロー金型・射出金型・射出成形・部品加工まで事業領域を拡大し、デジタルマーケティングを導入。現在では、新規顧客より年間3億円超の受注を実現している。

### 成功事例② 樹脂切削加工業B社様(従業員15名)

直近2年間で営業マン0のまま、  
売上21%、粗利27%向上!

営業マンを増やさずに新規顧客の開拓ができるデジタルマーケティングを導入することによって、半導体、医療、食品など多種多様な業界の新規問い合わせの創出に成功し、現在の新規顧客の比率は20%を超える。

### 成功事例③ 射出成形業C社様(従業員20名)

1年30件を超える技術相談を獲得、  
リピート受注を実現!

樹脂プレス圧縮成形金型の製作に加え、複合材料の試作成形、成形金型製作を開始。デジタルマーケティングを通じて、情報発信することで、1年で30件を超える技術相談を獲得。

### 成功事例④ 樹脂切削加工業D社様(従業員20名)

取組み6か月で、  
10社の新規顧客と取引を開始!

以前は新規開拓が全く進まない状態が続いていたが、新たなデジタルマーケティングの取り組みを開始して6か月で、10社もの新規顧客との取引開始に成功。

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!

セミナーの詳細はこちら

