

2026年3月26日(木) 13:00~15:00

2026年3月30日(月) 13:00~15:00

セミナー内容

第1講座 工作機械・産業機械業界と製缶板金加工業の時流

- 工作機械・産業機械業界の時流予測
- いま業績を伸ばしている製缶板金加工業が取り組んでいること

株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 渡辺 怜



第2講座 製缶板金加工業が、機械・装置メーカーを新規開拓し、年間数千万円の継続取引につなげる方法

- 取引先が工作機械など一部の業界に偏っている製缶板金加工業が、他業界の機械・装置メーカーを開拓する方法
- 新規顧客からの受注を単発で終わらず、年間数千万円の継続取引につなげる方法
- 自社が持つ強みを見える化して同業他社と差別化し、価格重視ではない利益率の高い案件を獲得するために重要なポイント
- 機械・装置メーカーの新規優良顧客の開拓に成功した製缶板金加工業の成功事例

株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 渡辺 怜



第3講座 本日のまとめ

- これから製缶板金加工業が勝ち残るためのポイント
- 製缶板金加工業の経営者様に今すぐ取り組んでいただきたいこと

株式会社船井総合研究所 製造業支援部 マネージャー 奥内 拓海



開催日時

2026年3月26日(木)

2026年3月30日(月)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

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がございます。

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800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/138642>  
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「138642」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。

工作機械・産業機械の好不況に振り回されている  
製缶板金加工業の皆様

# 閑散期を埋める 新規開拓セミナー

成功事例を大公開!

事例①

外観品質が厳しい工作機械フレーム・カバーで培った溶接技術を活かし  
変圧器メーカーから**4,000万円**受注!

事例②

“中型製缶板金”の豊富な実績を元に  
取り組み開始わずか2年で  
**10社以上の新規口座**を獲得!

事例③

製缶板金加工~塗装までの  
一貫体制を武器に新規顧客を開拓し  
**5年で売上40%成長!**

事例④

取り組み開始2年半で、新規顧客から  
**総額15億円の商談と  
1億円の新規受注**を獲得!

主催

サステナブルな成長を促す  
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

お問い合わせNo.S138642



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。 138642

# 工作機械・産業機械の好不況に振り回されたくない製缶板金加工業 必見!

製缶板金加工業の  
事業主のお悩み

- ☑ 時期によって受注の波が大きく売上を最大化できていないため、閑散期を埋めたい
- ☑ 得意先からの仕事が減り、新規顧客や新規業界を開拓したいが、どのようにすればよいかわからない
- ☑ 展示会やテレアポなどに取り組んでいるが、ほとんど継続取引につながらず、1~2回の受注で終わってしまう
- ☑ 問合せが来るのは安い案件ばかりで、「設計対応可能」「塗装ブース保有」といった自社の強みをうまくPRできていない
- ☑ 材料費・人件費の高騰分を価格転嫁できておらず、利益率が落ちている

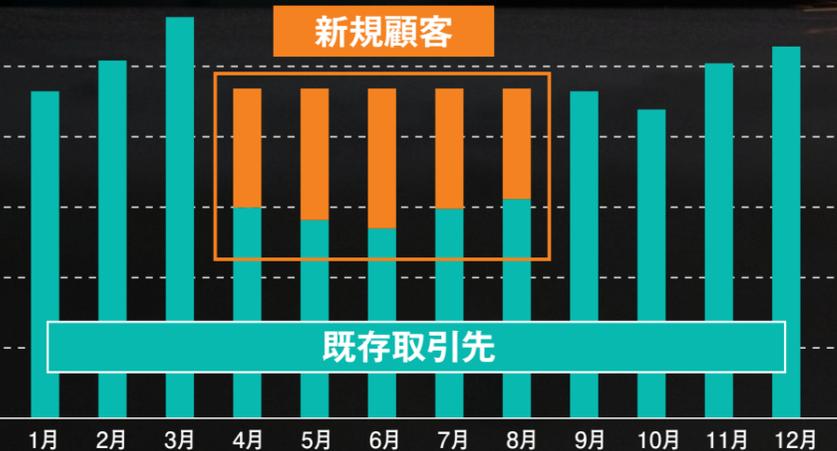
二極化が強まる市況の中で  
海外販売が好調で国内生産メインの工作機械メーカーや  
産業機械メーカーを開拓する新たなアプローチ

工作機械の 受注総額推移		2023年	2024年	2025年(速報値)
内需		4,768億円	4,415億円	4,404億円
外需		1兆97億円	1兆436億円	1兆1,635億円

(出典)日本工作機械工業会「受注統計確報 主要統計(～2025年11月)」および同「受注統計速報」2025年12月分

## Point 1 閑散期を埋めることで 設備投資なしで売上アップ

新規顧客・新規業界を開拓して閑散期を埋める!



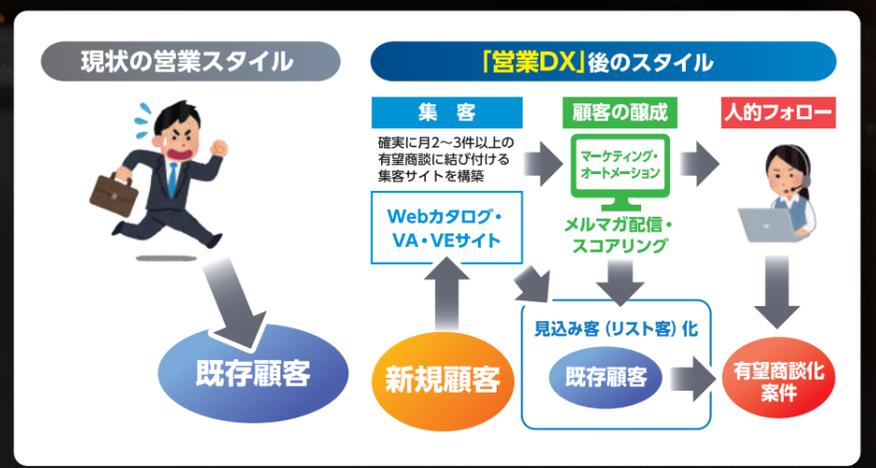
## Point 2 自社が攻めるべき 成長市場を見定め・開拓

利益は立地で決まる!製缶板金加工業が目指す成長市場



## Point 3 展示会で接触した 見込み客からの案件獲得

人を増やさず、利益を増やす営業DX



### 成功事例① 北陸エリアA社(従業員30名)

取り組み開始わずか2年で、  
10社以上の新規口座を獲得!

製品サイズ1,000~4,000mmの中型製缶板金加工を自社の強みとして、工作機械メーカー1社への売上依存度80%の状態から脱却し、大手の工作機械メーカー・産業機械メーカー・変圧器メーカーを多数開拓しました。

### 成功事例② 近畿エリアB社(従業員40名)

製缶板金加工~塗装までの  
一貫体制を武器に新規顧客を開拓し、  
5年で売上40%成長!

製缶板金加工だけでなく、機械加工・塗装工程を内製化したことにより、昇降機メーカー・搬送装置メーカーなどの優良顧客を開拓し、5年間で売上40%アップを達成しました。

### 成功事例③ 中部エリアC社(従業員300名)

取り組み開始2年半で、  
新規顧客から15億円の商談を創出し、  
1億円の新規受注を獲得!

インフラ関連を中心に既存顧客からのリピート受注が大半だった同社は、コロナ禍を機に、営業DX(ハイブリッド営業)による新規顧客開拓に着手しました。その結果、新規顧客を次々と開拓して15億円の商談を創出し、1億円の新規受注を獲得しました。

セミナーの詳細はこちら

