

講座	内容
第1講座	<p>なぜあの電子機器メーカーには、成長市場からの新規開発・設計案件が集まり続けるのか?</p> <p>セミナー内容抜粋①: 今、保有する設計力・技術力で、大手優良顧客を開拓できる理由                  セミナー内容抜粋②: 自社の技術ソリューションを上手に発信すれば、成長市場の優良顧客を魅了できる                  セミナー内容抜粋③: エレクトロニクス業界の先端モデル企業が取り組むビジネスモデルとは?</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 黒木 賢雄</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<p>モデル企業の経営者が語る! 「わずか1年で、新規顧客開拓数が2社/年から18社/年と9倍増加を実現した我が社の取り組み」</p> <p>セミナー内容抜粋①: わずか1年で新規顧客開拓数が2社/年から18社/年と9倍増加を実現した手法                  セミナー内容抜粋②: 自社技術を活かし、大手企業の開発・設計部門を攻略する技術マーケティングの極意</p> <p>ベック株式会社 代表取締役 岩井 真氏 ※ビデオでのご講演となります。</p>
第3講座	<p>自社技術を活かして開発・設計部門を魅了し、新規開拓を実現する「技術マーケティング」の全貌</p> <p>セミナー内容抜粋①: 技術ソリューションを発信により、開発・設計部門を攻略し、成長市場参入&amp;利益率アップを成功させるための秘訣                  セミナー内容抜粋②: 人的リソースの少ない企業が、成長市場の最先端ニーズを入手・活用し、技術・サービス開発の推進を行うためのデジタル活用法                  セミナー内容抜粋③: 【成功事例大公開】①10件/月の引き合いを継続的に獲得し、成長市場への参入に続々成功するA社                  ②取り組み後たったの3か月で35件/月の引き合いを獲得し、既存顧客依存から脱却したB社                  など電子機器メーカーの成功事例を大公開</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 黒木 賢雄</p>
第4講座	<p>電子機器メーカー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: 市場ニーズが大きく変化するいま、電子機器メーカーがとるべき生存戦略とは?                  セミナー内容抜粋②: 技術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</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。

日時・会場 **東京会場** 2026年3月30日(月) 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  
10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

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 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もございます  
●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.139168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/139168>

**東京会場** 2026年3月30日(月) 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

経営セミナー  
2026年  
**3月30日** 東京会場  
10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

# 電子機器開発設計メーカー

先端市場 **航空/宇宙** **通信** **半導体** を

わずか **1年で18社** 新規開拓



同社は、大阪府摂津市に本社を置く電子機器・電子部品設計・製造業。かつては特定顧客への依存度が高く、新規開拓も年間2社に留まっていた。しかし、「技術マーケティング」を導入したことで状況は一変。現在では、継続的に先端市場の新規顧客を開拓し続けている。

新規顧客開拓数 (前年比) **9倍**  
 新規顧客からの引合い件数 **7件/月**  
 営業マン採用 **0人**

# 電子機器開発・設計メーカーが今ある技術で新規顧客を獲得し続ける方法はこれだ!

## 本セミナーの特別ゲスト講師のご紹介



ペック株式会社  
代表取締役 岩井 真 氏

## わずか1年で 先端市場の新規顧客を18社開拓

同社は、大阪府摂津市に本社を置く電子機器・電子部品設計・製造業。カスタム電源の開発・設計からトランス・コイル類の設計・製造まで幅広い事業を展開している。

かつては特定顧客への依存度が高く、新規開拓も年間2社に留まるなど、販路拡大に課題を抱えていた。しかし自社技術の魅せ方を抜本的に見直し、「技術マーケティング」を導入したことで状況は一変。新規顧客から**7件/月以上の引き合い**が安定して舞い込み、わずか**1年**で新規開拓数は**年間18社へと9倍増加**を実現している。  
(※ビデオでのご講演となります。)

## このような方にお奨めのセミナーです



車載・医療・FA・次世代通信・半導体などの  
成長分野へ参入したい...



価格競争を回避するため、開発・設計部門を攻略し、  
利益率を5~10%向上させたい...



成長市場のニーズを入手し、  
今後の技術・サービス開発に活かしたい...



競合他社に埋もれず、新規顧客を惹きつける  
「自社技術の魅せ方」を知りたい



## チャンス 大手企業が設計リソース不足に陥っている現状を好機と捉える

電子機器の高度化・複雑化に伴い、開発現場に求められる専門性はかつてないほど高まっています。しかし現在、多くの大手企業では、設計リソースの枯渇や熟練技術者の退職、さらには外部人材への依存による技術継承の断絶といった深刻な課題に直面し、組織的な技術力の維持が困難になっています。

この電子機器マーケットの現状は、しっかりとものづくり力・技術力を蓄積してきた中小の電子機器開発・設計メーカーにとっては、大きなチャンスです。

### 大手企業の現状



## 戦略 大手企業が求める、自社の強みに沿った設計・技術情報を発信する

設計リソースの不足に直面する大手企業にとって、コア技術以外の開発工程を外部へ委託することは、もはや選択ではなく必然となっています。この構造的な変化を捉えることで、中小の電子機器メーカーは大手優良顧客との新規取引を切り拓く、絶好の足がかりを得ることができます。

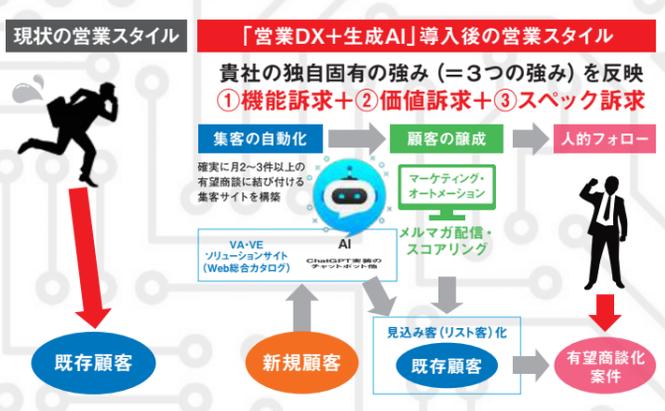
ここで求められるのは、「唯一無二の技術」ではありません。重要なのは、顧客が直面している課題に対し、自社が培ってきた設計実績や技術ノウハウを、相手のニーズに合致する形で提供することです。



## これで実現 AI・デジタルを活用し、新規顧客を惹きつけ、営業を超効率化する

リソースの乏しい中小の電子機器開発・設計メーカーが、先端市場のメーカーと取引を行うためには、効率的な営業の仕組みを構築すると同時に、こちらからアクションすることなく相手からの問合せ発生させることが必要です。

そこで右図のようなデジタル技術・AIを駆使したビジネスモデルを構築することで、生産性の高い体制を実現することが可能となります。さらにこのモデルなら、今後の技術開発の方向性のヒントも得ることが可能です。

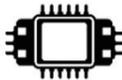


# 電子機器開発・設計メーカーをはじめ、エレクトロニクス業界での成功事例多数!

セミナーのお申込みはこちらから!

### 成功事例① 電子機器開発・製造メーカー:従業員100名

特定企業への売り上げ依存している上、新規顧客からの引き合いがほぼない状態であったが、取り組み後は**問合せが10件/月以上**に増加、続々と成長市場の新規顧客開拓に成功。



### 成功事例② 電子機器開発・設計メーカー:従業員10名

これまで問合せが月に1件しかなく既存顧客のみでギリギリだったが、取り組み後は**問合せが一気に35件/月**に増加。その中から有望見込み顧客への営業を行い新規顧客開拓に成功。



### 成功事例③ 電子機器開発・製造メーカー:従業員50名

デジタルを軸とした営業形態に大幅にシフトすることで、**50件/月**の引き合いの中から効率的なフォローを行い営業効率2倍以上を実現。さらに**新規受注単価130%**を実現。

