

このようなお悩みをお持ちの皆様にお勧めのセミナーです

- | | |
|---|--|
| ☒ 既存客先が伸び悩み、自社の成長も鈍化している、長年横這い | ☒ 設備投資を行いたい、先行きが不安で投資に踏み切れない |
| ☒ 自社の強みを活かして将来はメーカーになりたい | ☒ どのような設備投資を、どんな用途向けで行えばいいか悩んでいる |
| ☒ 結局客先に左右され、長期的な経営計画を立てても運用できない | ☒ 値上げ交渉を行いにくい、通らない状況を改善したい |
| ☒ 生産性を上げようとしても現場のベテランに負荷が掛かりすぎている | ☒ 既存客先が伸び悩み、自社の成長も鈍化している、長年横這い |
| ☒ 若手の採用も進めなければいけないが、募集しても集まらない | ☒ 新しい業界、成長産業に広く展開していきたい |

講 座	内 容
第1講座	なぜあの機械加工業には、成長市場の高収益な案件が集まり続けるのか？ ●希少性の高い技術・設備が無くとも、大手企業が我々を必要とする理由 ●技術力以外の自社の強みで、まだ見ぬ成長市場の優良顧客を引き寄せよう ●機械加工業のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル 兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも製造業、建築材料メーカーを中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に特殊技術を持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かしたマーケティングを得意としている。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、高い評価を得ている。 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 山崎 悠
第2講座	成長市場のエンジニアから引き合いを獲得し、高収益化と高生産性を実現する、特注メーカー化戦略の全貌 ●機械加工業が取り組むべき、研削・研磨加工で高利益を獲得する10個のテーマ ●特注メーカー化戦略 ～高収益と高生産性を実現する手法を徹底解説～ ●【成功企業徹底分析】プロファイル研削加工で毎年3,000万円以上の新規受注をするA社／円筒研削加工で半導体・次世代通信などから新規受注をするB社／研削加工をテコに売上が6年間で3割成長したC社ほか 電気通信大学機械システム学科を卒業後、大手商社を経て、船井総合研究所に入社。前職では、ブランド向け生産財から工作機械まで幅広い商材の提案販売に従事。製品単体の販売だけでなく、顧客に深く入り込んだスペックインナー一括提案を行っていた経験を活かし、現在はZohoを活用したMA・CRMの導入による営業DX支援、デジタルマーケティングによる業績UP支援を専門としている。新潟県出身。 株式会社船井総合研究所 製造業グループ 製造業チーム 白沢 雅人
第3講座	機械加工業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ●統的成長を実現するための、自社独自のコンセプトとは？ ●あらゆる産業が低迷する2026年、それでも業績を伸ばすために必要なこと 製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。 株式会社船井総合研究所 製造業グループ マネージャー 高野 雄輔

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時	2026年6月17日水	開催方法	オンライン開催
	2026年6月23日火	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もございます。
13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)			
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/141369 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「141369」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 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。



円筒研削盤

平面研削盤

内面研削盤

成形研削盤

プロファイル
研削盤

センタレス
研削盤

治具研削盤

ラップ盤

お持ちの多品種少量生産の機械加工業向け

研削・研磨加工

AI活用で

高収益

7分野
攻略セミナー

AI活用で伸びる業界・企業に直接アプローチ！
10年後 2倍以上に成長する研削加工マーケットを攻略する方法

研削加工を軸に
高収益化・持続的成長を
実現した成功事例を公開

事例1 7年で売上2倍の20億達成！
研削加工で顧客に深く入り込みシェアアップを実現

事例2 地方都市にありながら
毎年20件超のグローバル企業と口座開設を実現

事例3 営業利益率20%超の高付加価値
研削加工品を営業ゼロで毎年40件獲得

主催 研削・研磨加工業 高収益化セミナー



サステナブル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。



141369

今すぐ始められる 設備投資不要 追加人員不要 成長マーケット×研削加工で成長軌道を実現する！ 研削・研磨加工で「更なる」高収益を実現する方法を大公開

研削設備を持つ機械加工会社によくあるお悩み

悩み1 仕事量が不安定

既存客先の仕事は、量があるときは儲かるけど、無い時は研削加工設備ぜんぜん動かない…。有休設備にしておくのはもったいないけど、テコ入れも難しいな…

悩み2 人材育成・設備投資に踏み切れない

研削加工は仕事があれば儲かる気がするけど、人材を育てるのも大変だし、先も読みにくいから設備投資は控えて汎用機のまま、騙し騙しで続けるか…

悩み3 手間が掛かる割に量が出ない

研削盤はベテランしか触れないし、近隣でできる会社も少ないけど、いつも量があり出ないんだよね…持っていて良かったこともあるけど、今後どうしよう…



悩み4 新業界開拓・新規顧客づくり

研削ものは高収益のときもあるけど、なかなかどういった会社を攻めればいいのか分からない…。防衛とか半導体とかは高収益って言うてる同業会社がいるけど、ウチが本当にできるのかな？

このようなお悩み・課題も5年・10年成長する分野を見据えることで、**冷静・確実に対処が可能**です

今後成長する7つの研削・研磨加工分野とは？

研削加工レスがトレンドとなった時期もありましたが、研削加工はよりハイスpek化するマーケットでは必須技術です。分野によっては年間平均成長率6%を超え、10年で2倍以上に成長することが見込まれています。

超精密軸物研削

工作機械や半導体製造装置などハイエンドの領域における精度と品質要求は一層高度化。より技術力・提案力のある研削加工会社が選ばれる傾向。

複合研削加工

実加工時間を増やし、限られた人員で生産性を最大化するための設備投資として、中小企業でも積極的な導入が進み始めている。

再生研削 (リパースエンジニアリング)

産業機械部品や金型部品など、現物等から再製作を行うというニーズは年々拡大。専業メーカーも現れており、高収益につながりやすい。

多品種少量の知能研削 (防衛・インフラマーケット等)

センサ、AIを活用し、多品種少量研削加工品の自動化、品質安定が進む。特に防衛やインフラ設備等の部品マーケットにおける大きなコスト改善効果と共に拡大が見込まれている。

電子部品治具向け 平面研削

部品が小型化、微細化していく中で製造装置や治具等もより高精度化しています。ラップ加工や平面研削が伸びており、中堅以上の加工会社に仕事が集まる傾向があります。

半導体向け セラミック・超硬研削

金属からの樹脂化やセラミック化も進んでいます。研削仕上が必要な領域も拡大しています。超硬やSiC製の治具なども増加傾向にあり、安定成長が見込まれます。

難削材研削

医療やインフラ、次世代自動車向け等で加工ニーズは安定して拡大しています。加工条件が確立していないケースも多く、技術的優位性を発揮しやすい領域です。

自動化・NC化 AI導入 営業強化 補助金活用

などいま抱えている多くの現場課題と、今後伸びる分野を掛け合わせて考えることが重要です

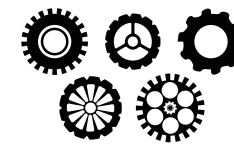
具体的な打ち手はこれだ！

打ち手1

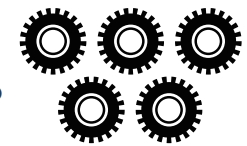
まず**成長マーケット**の高付加価値ワークに集中
～狙ったターゲット企業から、狙ったワークを獲得！～

既存の加工技術、設備で対応可能かつ、成長マーケットから特定のワークの相談が来るような、“メーカー的な見せ方”をまず行います。自社が得意なワークでの訴求を最初に行うことで、設計者・開発者からの「相談にのる」形を取り、自社が主導権を発揮しやすくします。結果として**他社との価格競争を回避しやすくなる打ち手**です。特に、研削・研磨は通常の加工品に付加価値を与える加工方法ですので、**高収益化を実現することが可能な有効な戦略**です。

色々やると
手間がかかる



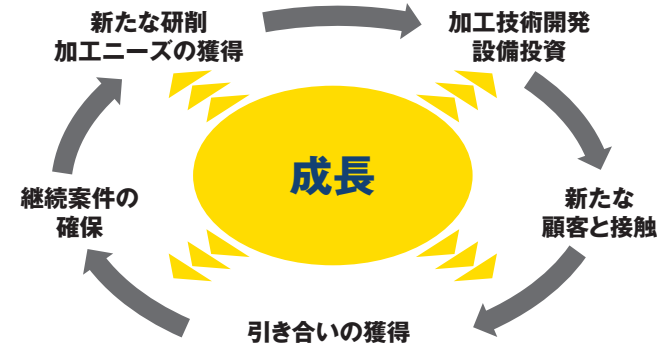
特化出来れば、
生産性・収益性UP



自社が出来るものすべてに対応せず、得意な製品に特化し、その製品名で訴求

打ち手2

AIも使いながら更なる拡大のサイクルを回す
～自社の市場での立ち位置、高収益テーマを明確にする～



新たな仕事を主導権を発揮する形で獲得出来たら、次は研削加工を含めながらより顧客内外で更なる拡大を図っていきます。研削加工以外の機械加工の仕事の獲得や、同じようなワークを持っていそうなターゲット企業への直接アプローチ（ダイレクトメールやインサイドセールス等）を行い、顧客データを基にしたAIを用いた提案も付加していきます。より多くの業界・顧客情報を得られる体制を作り次の投資判断を決断できるよう

打ち手3

自社にとっての高収益テーマがはっきりしたら、**技術ロードマップを策定、補助金活用**しながら積極的な設備投資を展開



最新鋭の設備群を揃えていくことで、研削加工という機械加工全体から見ればニッチな市場で、ナンバーワンのポジションを取れる優位性を築いていきます。まず市場にフィットした方向性を定める計画（ロードマップ）を作り、政府が主導する成長投資のための補助金等も活用しつつ更なる成長を実現していきます。

※イメージ画像 Google geminiにて生成

自社で実行していくため、成功するためにはどのように進めればよいか。

続きはセミナーで！

