

特殊金属・非鉄金属卸業 経営戦略セミナー

講 座	内 容
第1講座	なぜあの会社は、優良顧客を開拓できているのか？ ●現在の特殊金属・非鉄金属卸業の市況と今後の展望 ●成長市場に参入できている特殊金属・非鉄金属卸業と、そうでない企業の違い ●金属価格が高騰する中、高収益を実現するビジネスモデルとは？  立命館大学生命科学部、大阪大学大学院生命機能研究科卒業。細胞生物学という専門分野において、コンピューターシミュレーションの適用を行うなど理系の先端分野に関与してきた。船井総合研究所入社後は、板金加工業、機械加工業に代表される受託型製造業のデジタルマーケティング分野において、その会社の強みを引き出すコンテンツ作成で成果をあげている。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであり、既存サイトを改善しアクセス数を大幅に伸ばす技術に長けている。大阪府出身。 株式会社船井総合研究所 製造業チーム_2 リーダー 神谷 要平
第2講座	特殊金属・非鉄金属卸業が「成長市場へ参入する」ための5つのステップ ●成長市場に参入できている特殊金属・非鉄金属卸業と、そうでない企業の違い ●人を増やさずに「成長市場へ参入する」ビジネスモデルを構築する5つのステップ 株式会社船井総合研究所 製造業チーム_2 リーダー 神谷 要平
第3講座	特殊金属・非鉄金属卸業の社長に、今すぐ取り組んでいただきたいこと ●二極化が進む業界で勝ち残るために必要なこと ●お客様や社会から選ばれ、これから生き残る特殊金属・非鉄金属卸業が取るべき戦略  加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対して、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 マネージャー 外山 智大

※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23日 火	開催方法	オンライン開催
	2026年 6月25日 木	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。
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/141542 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「141542」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。



オンラインセミナー

2026年 6月23日 火

2026年 6月25日 木

13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

2026年、激動の世界情勢と経済危機を乗り越えるための

特殊金属・非鉄金属卸業

仕入高騰対策

その**打開策**と**事例企業の取り組み**を、徹底解説!

銅・アルミなどが高騰

地政学リスク

AIデータセンター需要

LME在庫の歴史的低水準

このような皆様にオススメ!

- ☑ 特殊金属・非鉄金属の価格高騰で、**利益が圧迫されている**
- ☑ 半導体・データセンターなど、**これからの成長分野に参入を図りたい**
- ☑ ECサイトの発展、メーカー直取引の状況下での**事業戦略を見直したい**
- ☑ 人を新たに増やさずに、**売上と利益を増やしたい**
- ☑ 特殊金属・非鉄金属卸業が**これから取るべき事業戦略を知りたい**

特殊金属・非鉄金属卸業 経営戦略セミナー

お問い合わせNo.S141542

主催



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](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。

141542



耐熱・耐食合金

高機能合金

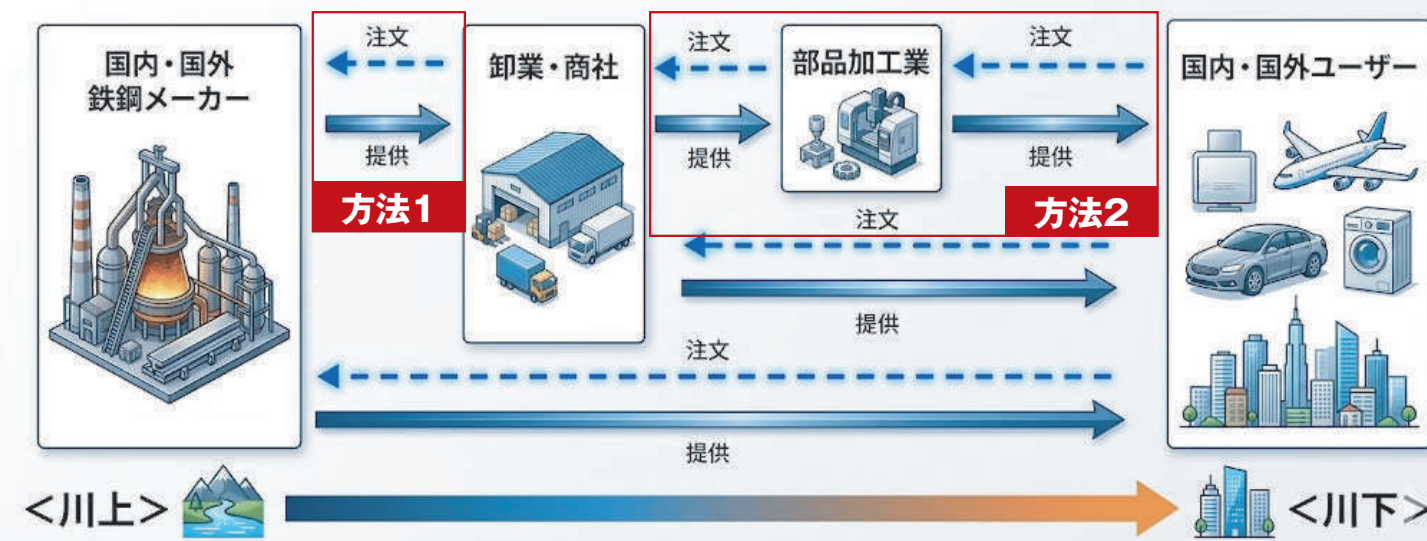
異種金属接合

難削材

「2026年は激動の世界情勢と経済危機…」

特殊金属・非鉄金属卸業が仕入高騰の不況を乗り越える方法はこれだ!

特殊金属・非鉄金属のサプライチェーン



Content is AI-generated.

方法1 材料変換によるコストダウン提案

- ✓ オーバースペックの見直しと代替材提案
- ✓ 定尺・規格サイズの活用
- ✓ 使用材質の統合・共通化
- ✓ 歩留まり改善(ネスティング)提案
- ✓ 表面処理鋼板・プレコート材への変換
- ✓ クラッド材(異種金属接合材)の活用
- ✓ 軽量化によるトータルコストダウン
- ✓ 国外の調達ルートを活用
- ✓ リサイクル材・端材の有効活用

方法2 加工業付加による付加価値提案

- ✓ ワンストップ受託(多工程の一元管理)
- ✓ 難削材の加工代行サービス
- ✓ 組立・アッセンブリの提供
- ✓ 図面段階からのVE/VA提案
- ✓ 表面処理・熱処理の対応
- ✓ 品質保証・検査の代行
- ✓ リバースエンジニアリング
- ✓ 国外の加工部品調達
- ✓ 金属3Dプリンター(AM技術)

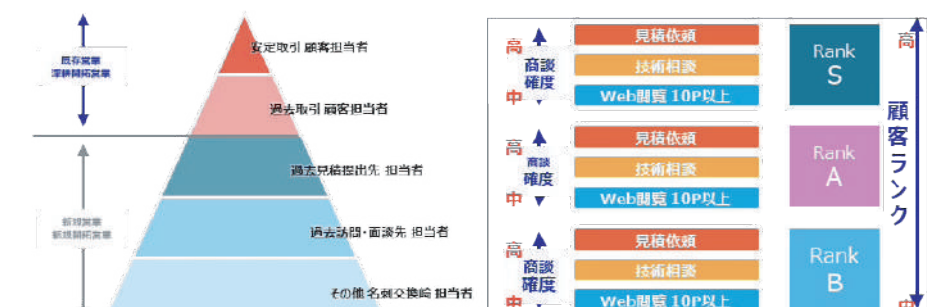
上記のいずれかパターンを選択し、リソースを最大限して新規開拓・既存深耕を実施!

STEP 1 成長市場の新規顧客開拓をすべく、多品種少量・試作品に対応領域を揃える

項目	大手専門商社など	特殊金属・非鉄金属卸業
扱う量(目安)	年間数百万～数千万トン	年間数十～数百トン
単価(重量比)	低い(薄利多売・大量供給)	高い(高付加価値・高単価)
提供内容	量産段階での大量支給	多品種少量、試作段階

成長市場では、次世代商品を開発すべく、試作開発に力を注いでいる。特殊金属・非鉄金属卸業では、多品種少量、試作段階での案件を狙うことで、新規顧客開拓を狙うことができる。

STEP 2 これまで獲得した名刺データ・顧客情報をデータ化し、情報発信を行う



メインの顧客の顧客情報は整理できているが、過去の展示会・商談会などで接点をもった名刺をデータ化できていないことが多い。それらを名刺管理ソフトなどを活用しデータ化する。

STEP 3 新規・既存顧客より得られたニーズをもとに仕入先を強化し、業績アップのサイクルを回す



一般的に、特殊金属・非鉄金属卸業では、機能訴求(QCD)しがちですが、仕入が高騰している時代、価値訴求・スペック訴求を自社の強みとして強化していくことが重要です。

その他、不況下の中でも業績を伸ばし続けている成功事例を多数ご紹介!

成功事例① 中国エリアA社様(従業員120名)

加工事業強化による付加価値アップで、売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現!

リーマンショックを機に部品加工事業への参入・強化を決断。既存顧客への提案力アップとデジタルマーケティングによる新規顧客開拓で、取り組み後 9年で売上1.5倍、経常利益3.7倍を実現した。

成功事例② 関西エリアB社様(従業員12名)

デジタルマーケティングを駆使し、営業を増やさずに5年で売上1.5倍に!

工具や消耗品等の差別化が難しく価格競争激化への危機感から部品加工事業への参入を決意。その際、デジタルマーケティングを駆使することで、営業を増やさずに、5年で売上1.5倍を実現した。

成功事例③ 関西エリアC社様(従業員10名)

新規開拓を進める営業DXに取り組み、150万円/月の新規売上を獲得!

コロナ禍により既存顧客からの売上が下がったのを機に、新規開拓を決意。デジタルマーケティング導入後、1年間で約70件の引き合いを獲得することに成功。150万円/月の新規売上獲得を実現している。