

大型・長尺機械加工業のモデル企業経営者が語る!「地方でも遠方の新規顧客を開拓する」手法		お問い合わせNo. S141545	
講 座	内 容		
第1講座	なぜあの大型・長尺機械加工業は、遠方の新規優良顧客を開拓できるのか?		
	セミナー内容抜粋①: 確かな強みはあるのに、新規顧客を開拓できない「たった一つの理由」 セミナー内容抜粋②: 人的営業に頼らずとも、遠方の優良顧客から引き合いを獲得する秘訣 セミナー内容抜粋③: 業績を向上させる大型・長尺機械加工業が導入している、最新ビジネスモデルの全貌 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		
特別 ゲスト 講座 第2講座	大型・長尺機械加工業のモデル経営者が語る! 「全国から年間83件の新規引き合いを獲得する我が社の取り組み」		
	セミナー内容抜粋①: 全国から年間83件の新規引き合いを獲得した具体的な取り組み内容 セミナー内容抜粋②: 自社技術を活かし、遠方の優良企業を攻略する技術マーケティングの極意 秦精工株式会社 代表取締役社長 秦 友宏 氏		
第3講座	大型・長尺機械加工業が新規顧客を獲得し続け、 業績を伸ばす方法と成功事例を大公開		
	セミナー内容抜粋①: 人的営業に頼らず、全国の新規顧客を獲得し続けるための秘訣 セミナー内容抜粋②: 価格競争を回避し、売上と利益を伸ばし続けるための5つのステップ セミナー内容抜粋③: ①上場企業クラス2社との取引がスタートし、数年で新規売上が2.3億円を実現したA社 ②新規顧客獲得により、数年で売上1.5倍+経常利益3.7倍を実現したB社 ③数年で売上1.8倍を実現!成長する半導体分野の新規開拓に成功したC社 など大型・長尺機械加工業における成功事例を大公開 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 株式会社船井総合研究所 製造業支援部 花谷 拓		
第4講座	大型・長尺機械加工業の社長に今すぐ取り組んでほしいこと		
	セミナー内容抜粋①: 自社の真の魅力を活かし新規顧客を獲得し続けることこそ、持続的経営を実現する近道 セミナー内容抜粋②: 不安定な国際情勢で先が読めない今だからこそ考えるべき、経営の在り方 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		

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6月16日(火)

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

14:00～16:30 (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.141545を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。

お問い合わせ

 サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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

[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/141545>

東京会場

2026年6月16日(火)

14:00～16:30 (受付開始：開始時刻30分前～)

経営セミナー

2026年6月16日(火)

14:00～16:30 (受付開始：開始時刻30分前～)

東京会場

大型/長尺機械加工

特別ゲスト



新規顧客からの引合が

0件/年から83件/年に増加

秦精工株式会社 代表取締役 秦 友宏 氏

同社は、島根県安来市に本社を置く、大型旋盤加工業。全国から年間83社もの新規引き合いを獲得。島根に位置しながら、継続的に遠方の新規顧客を開拓し続けている。

主催

大型・長尺機械加工業 経営戦略セミナー

 サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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.S141545

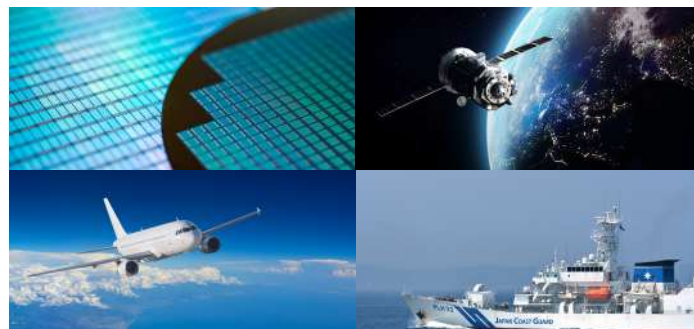


なぜあの会社には、**全国**から
新規案件が集まり続けるのか

このような皆様にお奨めのセミナーです



現状から取引エリアを拡大し、新規顧客を増やしたい…



半導体・航空/宇宙・防衛等の成長市場へ参入したい…



電気代・原材料費の高騰により利益が圧迫しており、抜本的に改善したい…



大型機械を有している機械加工業がこれから取るべき事業戦略を知りたい…

本セミナーの特別ゲスト講師のご紹介



秦精工株式会社
代表取締役 秦 友宏 氏

地方に位置しながら、**全国**から
83件/年の**新規引合**を獲得

同社は、島根県安来市に本社を置く、大型旋盤加工業。
φ2000mmクラスの大型旋盤加工に対応できるという明確な強みを持ちながらも新規開拓に大きな課題を抱え、新規の引合いは年間ほぼ0件という厳しい状況にありました。

この状況を打破するために「技術マーケティング」の導入を決意。結果として、全国から年間83社もの新規引き合いを獲得。島根に位置しながら、継続的に遠方の新規顧客を開拓し続けている。

大型・長尺機械加工業が全国から新規案件を獲得し続ける方法とは？

チャンス

大型・長尺機械加工業は競合数が少なく、
全国から技術が求められている

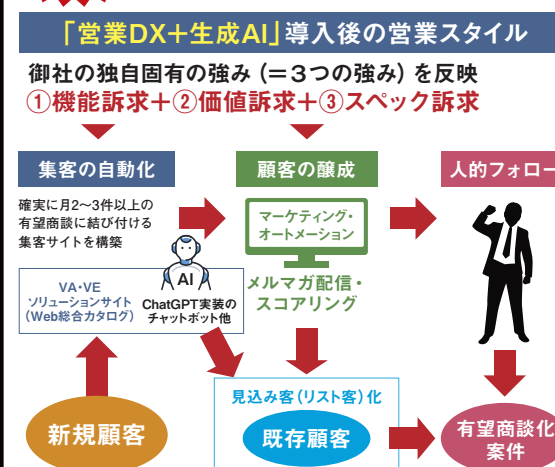


大型・長尺機械加工業は、設備投資を含めた参入障壁の高さから企業数が少ない分野です。一方で、半導体・航空/宇宙・防衛をはじめとする幅広い産業において、これら特殊加工技術は常に必要とされています。

そのため、顧客側は物流コストを払ってでも確かな技術を求めている。商圏はもはや近場に留まりません。この市場環境は、技術を蓄積してきた大型・長尺機械加工業にとって、全国へ商圏を広げる最大の好機です。

戦略

自社の真の強みを明確にし、
AI・デジタルを用いて情報発信を行う



ただし、多くの大型・長尺機械加工業は近場の顧客との取引に留まっているのが実情です。その理由は、自社の真の強みが、まだ見ぬ遠方の顧客に伝わる形で発信されていないからです。

そこで、顧客が抱える特定の課題を解決する技術を「独自の価値」として自社技術を再定義し、デジタル技術・AIを駆使し、その技術を発信をすれば、全国のまだ見ぬ顧客から必然的に声がかかるようになります。

大型・長尺機械加工業における業績UP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 長尺機械加工業：従業員30名

特定企業へ数年で**新規売上が2.3億円**に到達。全く接点のない
上場企業クラス2社からの口座開設に成功！



成功事例② 大型機械加工業：従業員120名

新規顧客獲得により、**数年で売上1.5倍、経常利益3.7倍**
を実現！



成功事例③ 大型機械加工業：従業員50名

営業マンを増やさずに、**数年で売上1.8倍を実現！**
成長する**半導体分野の新規開拓に成功！**

