

相見積もりによる叩き合いを回避し、顧客から選ばれ続ける企業になる方法	
ゴム加工業 経営戦略セミナー	
お問い合わせNo. S141930	
講座	内容
第1講座	なぜあのゴム加工業は、成長市場から新規案件が集まり続けるのか？ セミナー内容抜粋①：競合他社と差別化できず、価格競争に陥る「たった一つの理由」 セミナー内容抜粋②：業界特有の激しい「相見積もりの叩き合い」を回避し、業績を伸ばす方法 セミナー内容抜粋③：業績を向上させるゴム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
第2講座	ゴム加工業が価格競争を脱し、新規顧客開拓し続け、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：たった3ヵ月で構築！まだ見ぬ新規優良顧客から案件を獲得し続ける仕組み セミナー内容抜粋②：ゴム加工業が最新ビジネスモデルを成功させるための5つのステップ セミナー内容抜粋③：設計段階から参画することで、選ばれる企業へと変革し、利益率UPを実現したA社、自社技術を軸に月10件の新規問合せ獲得し、従来取引がなかった新業界へ進出したB社などゴム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 福永 翔太
第3講座	ゴム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：自社の魅力を発信し新規顧客を獲得し続けることこそ、持続的成長への近道 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 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

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	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 オンライン開催 2026年6月29日(月) 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～) オンライン開催 2026年6月30日(火) 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～) 本講座はオンライン受講となっております。
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 【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.141930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。 Funai 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/141930>

2026年6月29日(月) オンライン開催

2026年6月30日(火) オンライン開催

オンラインセミナー

2026年6月29日月

2026年6月30日火

13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

ゴム加工業経営セミナー

切削成形抜き



このような皆様はぜひご参加ください

- 利益率が低下し、経営を圧迫している…
- 価格競争を回避し、業績を向上させたい…
- 成長市場の新規優良顧客を開拓したい…
- 賃上げを目指し、新たな一手を打ちたい…
- 業績が好調な同業の取り組みを知りたい…

高収益化を実現する方法

ナフサショックを乗り越え、

主催

ゴム加工業 経営戦略セミナー

お問い合わせNo.S141930



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 〒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。 141930

ナフサショックによる材料高の時代を乗り越える！ ゴム加工業が新規優良顧客を開拓し、高収益化を実現する方法

このようなお悩みはありませんか？

悩み
1



価格競争に陥ってしまい、
利益率が低下し、経営を圧迫している…

悩み
2



顧客から選ばれる企業となり、
売上・利益を向上させたい…

悩み
3



持続的成長が見込まれる
市場の新規優良顧客を開拓したい…

悩み
4



設備・人材投資をせず、
今いる人員で業績を伸ばしたい…

ゴム加工業の利益を圧迫する主要因

1 既存顧客との取引ばかりで、
新規開拓が進んでいない



新規顧客の開拓を行っていないと、既存顧客に頼らざるを得ない状況となります。結果、競合と相見積りでの叩き合いとなり、価格競争から抜け出せない状況に陥りやすくなります。

2 ユーザーとの
直取引が少ない



ユーザーとの直取引でない場合、中間マージンが発生するのみならず、ニーズ把握を困難にします。結果、価格主導権を握りづらく、利益の希薄化を招きます。

3 自社の強みを
活かせる仕事が少ない



自社の得意領域外の案件は付加価値を出しにくく、価格や納期のみの過酷な競争に陥ります。他社と差別化できないため利益が削られ、利益の確保が難しくなります。

このお悩み、解決できます！

今、ゴム加工業が取り組むべきこと！

取り組み1 自社の真の強みを明確化する



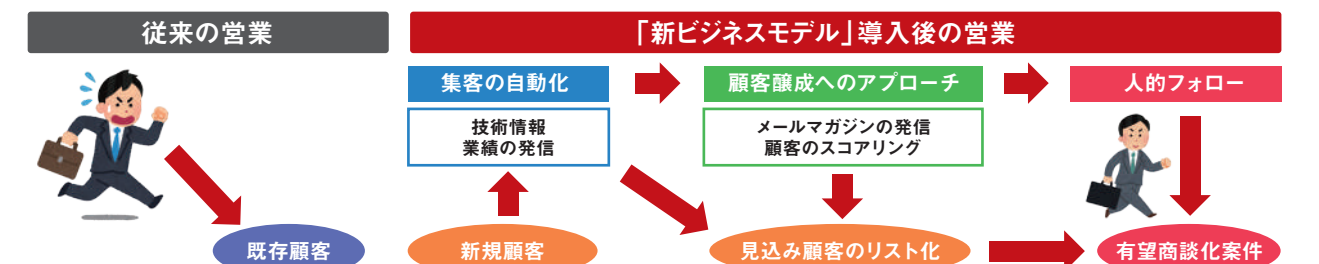
成長市場の大手優良顧客に興味を持ってもらうためには、顧客に対して貢献できる分野の中から、自社の真の強みを明確化にし、情報発信をする必要があります。

取り組み2 開発・設計部門が必要とする課題解決情報を発信する



資材・購買部門からの引き合いはコストや納期などが重視され、価格競争に陥りやすいです。一方で、開発・設計部門といった川上部門からの引き合いを獲得できれば、価格競争の回避、利益率の向上を実現できます。

取り組み3 デジタル・AIの活用で顧客ニーズを収集し、営業を効率化する



単に足を使った営業のみだと、顧客のニーズがわからず営業担当者の知識や経験に頼った再現性の低い営業になってしまいます。デジタル・AIを活用することで、幅広い顧客ニーズを効率的に収集できる上、営業活動の超効率化を実現することが可能です。

セミナーでは、ゴム加工業が高収益化を実現する方法に加え、業績を伸ばされた成功事例を多数お伝えします。