

既存の体制で実践できる、板金加工業のメーカー新事業

講 座	内 容
第1講座	板金加工業を取り巻く市況と今後の対策 ●板金加工業を取り巻く全国の市況と今後の見通し ●いま成功している板金加工会社とは？ ●安定成長、高収益を実現するメーカー事業立ち上げとは 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 製造業チーム リーダー 山崎 悠
第2講座	板金加工業がメーカー事業を立ち上げ、業績を上げるためのポイント ●メーカー事業立ち上げに必要な、自社のポジショニングと見せ方のポイント ●効率的に新規案件を獲得する、PUSH型営業とPULL型営業 ●メーカー事業立ち上げで業績を上げた板金加工業の成功事例 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、プラント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ベクインナー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 製造業チーム 白沢 雅人
第3講座	板金加工業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと ●激変する世界情勢、先の見えにくい世の中で、経営者が取り組むべき仕事とは ●経営者にこれから実施いただきたいこと 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 製造業支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔

開催日時

2026年7月17日金

2026年7月21日火

13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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/142431
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「142431」をご入力し検索ください。



オンラインセミナー

2026年7月17日金

2026年7月21日火

13:00～15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

板金加工業

メーカー新事業

立ち上げ

セミナー

営業0名

展示会0回

販促0

だった会社が

新規事業で

5,000万円/年

曉工業株式会社

代表取締役社長 押田 征之 氏

※ゲスト講師の登壇はございません

当てはまる皆様は中面へ

☑ スモールスタートができる、新たな事業を作りたい

☑ 価格競争を回避し、高付加価値な仕事を獲得したい

☑ 業績を上げている板金加工業の具体的な取り組みを知りたい

主催

板金加工業 メーカー新事業 立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S142431

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

人や設備を増やさずに
既存の体制で実践可能

板金加工業の“メーカー新事業” 立上げ方法を大公開

このような**お悩み**はありませんか？

悩み
1

新事業を立ち上げたいが、
自社では**ハードルが高い**
とを感じる…

悩み
2

板金加工業で**新事業を**
立ち上げるための
方法を知りたい…

悩み
3

価格競争を回避し、
高付加価値な
仕事を獲得したい…

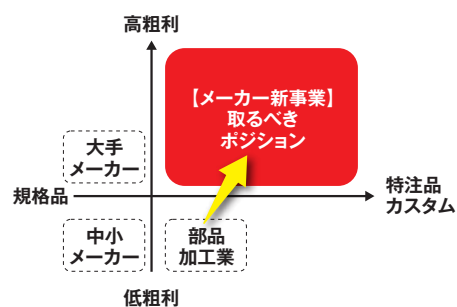
悩み
4

採用難の今、
人員を増やさずに、
業績を上げたい…



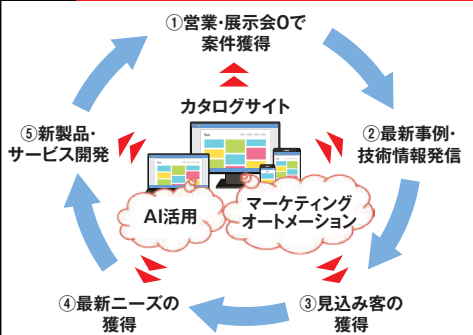
具体的な**打ち手**はこれ！

1 メーカー的な ポジションを取る



自社の技術や強みを活かせる領域
に狙いを定め、「**メーカー的な**」**立ち**
位置をとります。
標準品だけでなく、図面支給の特注
品やカスタム品の案件を獲得するこ
とで、**本格的な設計部門がなくても**
新事業の立ち上げが可能です。

2 営業・展示会0で自動的に 案件を獲得する仕組みを構築



メーカー的な立ち位置を訴求する独
自のカタログサイトを構築し、**展示会**
0・営業0で自動的に引き合いを獲得
します。さらに、マーケティングオー
トメーションや生成AIの活用で、効
率的に営業活動を行い、**より効果的**
な案件獲得の仕組みを構築します。

3 インサイドセールスで 顧客接点を最大化

インサイドセールス 戦略策定	実行
リストとトークスクリプト を作成	電話担当者が 作成したリストに対して コールを実施
対策・改善	評価
評価結果をもとに 対策・改善 ・トーク内容改善 ・リストの追加 など	トライ結果を評価 ・トライ件数 ・アポ率 ・商談率 など

インサイドセールスによって、狙った
ターゲットに対して直接アプローチ
をすることで、顧客接点を増やし案
件創出を最大化します。ここでポイ
ントとなるのが、**カタログサイトを組**
み合わせることで、その効果を最大
化できるという点です。

メーカー新事業立ち上げ例



スイングドア



パーテーション



金属パネル



店舗什器



サイネージ筐体



タンク

板金加工業での成功事例

事例

営業0・展示会0・販売ノウハウ0だった会社が、
メーカー事業立ち上げで年間売上5,000万を達成

主に自動車業界向けの板金加工品を製造している、暁工業株式会社は、自社の技術を活かし、「スイングドア事業」を立ち上げ、「スイングドア工場直販.com」というスイングドア専門サイトを構築しました。このサイトからは、毎月30件の新規引き合いを獲得し、既存商流案件の4倍の利益率での仕事を獲得しています。最近ではインサイドセールスを駆使したPUSH型戦略にも新たに取り組み、更なる新規開拓を行っています。こうした取り組みの結果、既存体制のまま、新たに年間5,000万円の売上を実現しています。

暁工業株式会社 代表取締役社長 押田 征之 氏

※ゲスト講師のご登壇はございませんが、セミナー内にて具体的な取り組みをお伝えいたします



この他にも、**パーテーションや金属パネルなど**
板金加工業における多数の成功事例がございます。

本セミナーでは、メーカー新事業を立ち上げるための具体的な方法や成功事例まで余すことなくお伝えいたします。

セミナーのお申込み
はこちらから！

