

着実に進行するEVシフト！ 内燃機関部品からの脱却と、新たに誕生する成長産業を開拓する方法とは

自動車部品 加工業 EVシフトへの対応セミナー お問い合わせNo.12月：S106672 / 1月：S107407

講 座	内 容
第 1 講座 13:00 ↓ 13:30	内 燃 機 関 から EV 化 に よ る 産 業 構 造 の 変 化 セミナー内容抜粋① 自動車産業のEV化によって起こる産業構造の変化とその影響 セミナー内容抜粋② EV化によって生まれる新たな市場 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 生駒 宏武
第 2 講座 13:40 ↓ 14:30	自社のこれまでの技術・設備を使った新規業種・新規顧客 開拓の手法 セミナー内容抜粋① 既存技術と設備を使った新業種・新規顧客の開拓について セミナー内容抜粋② 内燃機関の部品量産メーカーが、新規業界の顧客を開拓した営業の仕組み 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 生駒 宏武
第 3 講座 14:40 ↓ 15:00	自動車部品 加工業の経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと セミナー内容抜粋① 自動車産業の大変革期において、経営者に求められる考え方 セミナー内容抜粋② 経営者にこれから実施いただきたいこと 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔

開催概要

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

日時・会場	オンラインにてご参加	※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。
	2023年 12月15日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2023年12月11日(月)
	オンラインにてご参加	
日時・会場	2024年 1月25日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2024年1月21日(日)
	オンラインにてご参加	
	2024年 1月30日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2024年1月26日(金)
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		

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
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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。	

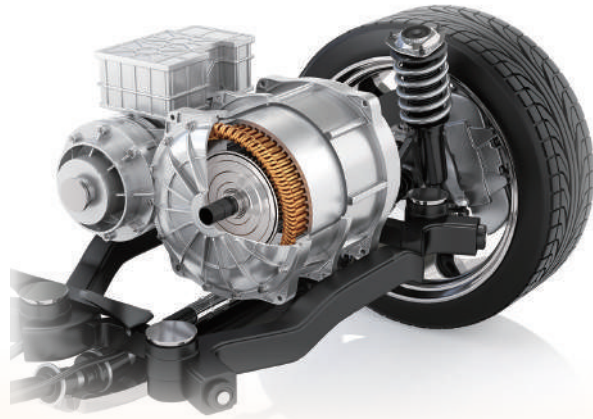
お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.106672を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 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。 【年末年始のお知らせ】 ※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。 ※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次で回答させていただきます。 ※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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/106672>
2023年12月15日(金) 13:00~15:00 [オンライン受講] お申し込み期限:2023年12月11日(月)
2024年 1月25日(木) 13:00~15:00 [オンライン受講] お申し込み期限:2024年 1月21日(日)
2024年 1月30日(火) 13:00~15:00 [オンライン受講] お申し込み期限:2024年 1月26日(金)



自動車業界に起こる大変革

- 1 部品点数は、
ガソリン車と比較して**1/2~1/3の減少**
- 2 EV市場の成長率は、**年平均17.3%**
(2030年までの10年間、全世界での予測)
- 3 EVの販売台数は、**年1,000万台超え**
(全世界における2022年実績)

事業者様向けセミナー

オンライン開催

2023年 **12月15日(金)**
2024年 **1月25日(木)**
2024年 **1月30日(火)**

セミナー日程

自動車部品 製造業 EVシフトへの対応セミナー



鑄造・ダイキャスト

プレス加工

切削加工

樹脂成形

鍛造

内燃機関の開発が減少する中で、 自動車部品 製造業の取るべき企業戦略



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

自動車部品 加工業 EVシフトへの対応セミナー お問い合わせNo.12月：S106672 / 1月：S107407

船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

主催 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申し込みいただけます。

(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→

12月：S106672 / 1月：S107407 🔍

右記
QRコード
から
お申込み
ください。



着実に進行するEVシフト！自動車産業の構造におこる再編・統廃！ 一部の自動車部品 製造業が始めた【新業種・顧客を獲得する取り組み】を紹介！

業界特化
セミナー

EVシフトが自動車部品 製造業に及ぼす影響

自動車部品 製造業を取り巻く環境

- 部品点数は、3万点→2万点以下に、30%以上減少
内燃機関の廃止
ギガキャストを始めとする部品一体化
- EV専門メーカーの台頭
中国車のBYDが世界新車販売台数で初のトップ10に
※ 2023年1月～6月の実績
テスラの2022年販売台数は前年比140%成長
- 着実に進む各国のEV施策
アメリカ：2030年までに米国内新車販売の50%以上を電動化
欧州：2035年に、全てのガソリン車・ディーゼル車を販売禁止

EVシフトで減少・廃止になる部品

エンジン本体

エンジン ブロック
シリンダー ヘッド・ライナー
クランク シャフト・ケース
コンロッド・ピストン
フライホール

など

動弁系 部品

カムシャフト
ロッカーアーム
バブル ガイド・スプリング
タイミング ギヤ・チェーン・ベルト
吸排・排気 バルブ

など

燃料計系 部品

インジェクション ノズル・ホルダー
スロットル ボデー・バルブ
プレッシャーレギュレータ
燃料タンク チューブ
キャニスター

など

潤滑・冷却系 部品

ラジエーター
オイル パン・ポンプ・フィルター
オイル ストレーナー
冷却ファン・制御装置
ウォーターポンプ

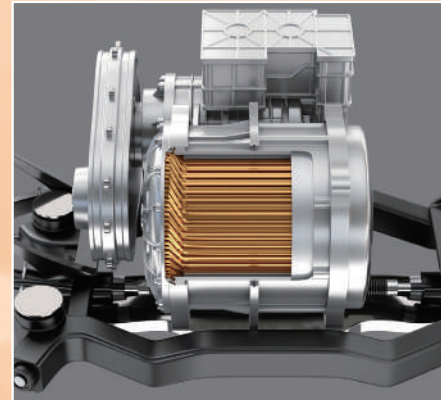
など

パワートレイン系部品

クラッチ ディスク・カバー
クラッチ スプリング
ミッション・ミッション レバー
CVT・AT
トルク コンバーター

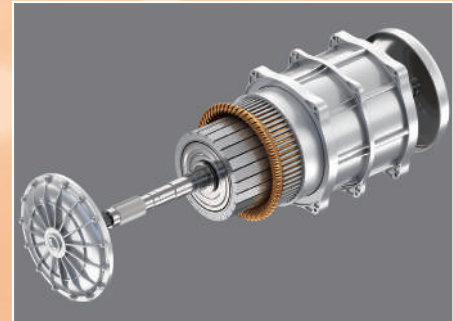
など

EVシフトで新たにラインナップする部品



駆動モーター
インバーター
DC-DCコンバーター
EV用減速機
統合制御用ECU

電動コンプレッサ
高圧ハーネス
新コネクター
センサー
バッテリー

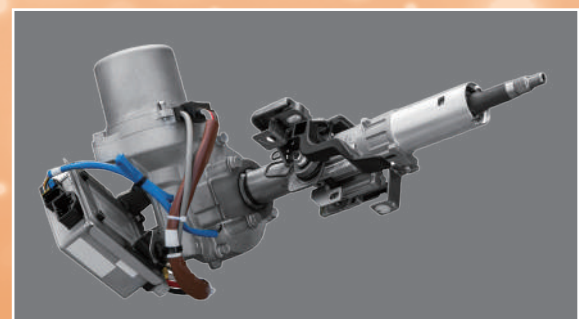


EVシフト後も残る部品



サスペンション
ブレーキキャリパー
タワーバー

EPSコントロールユニット
ヒューズボックス
コンビネーションメーター



自動車部品 製造業 新規顧客の開拓 成功事例・成功パターンはこれだ！

この他、多数の成功事例の詳細をセミナーの中でお伝えいたします！
右記QRコードからお申込みください。



- 成功事例① 既存技術・設備を使ってEV向け開発案件を受注
- 成功事例② 内燃機関部品の加工技術を活かし、他業種の量産案件を獲得
- 成功事例③ 大手コネクタメーカーから電装関係の新規取引を受注
- 成功事例④ 軽量化を目的とした、アルミ化の材質変更の相談を獲得
- 成功事例⑤ 新規業種から毎月3件以上の新規図面・新規問い合わせを獲得

現状分析

市場ニーズ把握

ターゲティング

技術の商品化

プロモーション

問い合わせ獲得

営業・商談

受注

これまで自社が培ってきた技術にマッチする新規企業・担当者から、
どれだけの技術相談・商談案件を獲得できるかが、重要！