

機械加工業(ダイカストメーカー)向け ダイカスト・鋳造メーカー 経営セミナー

講座内容&スケジュール

開催概要

※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。

日時 2024年1月25日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 【お申込み期限】1月21日(日)

2024年1月30日(火) 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 【お申込み期限】1月26日(金)

会場 オンライン開催

※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

※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。

セミナー内容

第1講座

ギガキャストによる構造変化と 中小規模ダイカスト・鋳造メーカーへの影響

- 自動車産業の構造変化とその影響
- ギガキャストによって変わる部品とプレイヤー

株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 リーダー 山崎 悠

第2講座

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

- 既存技術と設備を使った新規顧客・新規品の営業・マーケティング
- ICE自動車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 リーダー 山崎 悠



第3講座

ダイカスト・鋳造メーカーの経営者に 取り組んでいただきたいこと

- 自動車産業の大変革期における経営者の仕事
- 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 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取りいただきお申込みください。

※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107599>

【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。

【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)までは電話が繋がらなくなってまいります。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご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。



特定顧客・特定製品への依存を解消したいとお悩みの方へ

ギガキャスト

革命 対応セミナー

100人以下の

中小規模ダイカストメーカーも無関係ではられない!10,000トンクラスのマシンが日本でも本格稼働!?
激動の中で、中小ダイカストメーカーが生き残るために...



「次世代自動車」
「非内燃機関」
マーケットを攻略する方法

船井総合研究所が緊急提言!

社長!自動車(特定顧客・特定製品)市場への依存は経営リスクです!

本セミナーのポイント

- ✓ 非自動車業界(内燃機関)の攻略のポイントがわかる!
- ✓ EV(電池)分野、脱炭素分野などの成長市場から仕事を取る方法
- ✓ 価格競争を回避するポイントがわかる!「開発」など川上分野から仕事をとる方法!
- ✓ 人を増やさず利益を増やす仕組みがわかる!
- ✓ ギガキャストが現実化する中で、自社が強化すべきポイントがわかる!

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ダイカスト・鋳造メーカー 経営セミナー

お問い合わせNo.S107599

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 ※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。

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 107599

低投資で実現

今いる人材で対応可能

わずか90日で導入

ダイカストメーカーの

本業とのシナジー効果

これからの時流に適応

価格競争の回避

「次世代自動車」「非内燃機関」市場攻略の進め方ノウハウを大公開!

ギガキャストの衝撃と変革する業界

次世代自動車向けの製造技術として注目を集めるギガキャスト。先行するテスラ(同社はメガキャストと呼称)は6,000~9,000トンのダイカストマシンを数年前から使用し従来の自動車製造の常識を超える設計・製造を実現。更に2023年3月には車体全体の一体成形技術の開発を発表しています。国内でもトヨタ、リョービといった企業を筆頭にギガキャストへの取り組みを発表、推進。現在世界最大級のダイカストマシンは12,000トンクラスの能力があり、ダイカスト業界が大きく変わりつつあります。



部品点数	86点	1点
製造工程	33工程	1工程
コスト	100	50(目標)

出所:トヨタ社公開情報を元に船井総合研究所にて作成

完成車メーカー、Tier1メーカーを筆頭にダイカストは大型、多数個取りの方向性を明確に取っており、中小規模のダイカストメーカーもその影響を受け始めています。大手が選択と集中という動きを鮮明にする中、自社の経営判断が今後求められる状況です。

伸びる部品・ユニットの例

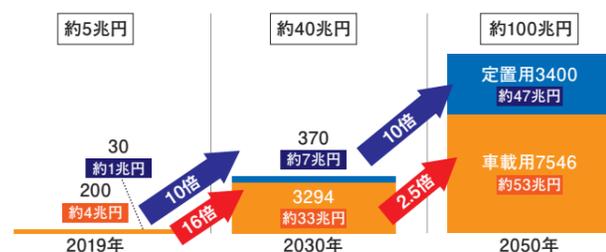
SDA周辺部品	コネクタ周辺部品
ECUケース	PCU周辺部品
モーターケース	充電関連機器
センサーハウジング	バッテリーユニットケース
バッテリージャンクションボックス	⊕ など

実は/モビリティ向けダイカストは大きな成長市場

自動車向けダイカスト成形品の市場は、2030年までの年間成長率6%前後と推定されています(米調査会社 REPORTOCEAN社が2022年発表)。この成長率は8年で市場は1.6倍に拡大する数字であり、高額な生産設備を必要とする市場としては半導体製造装置に次ぐレベル感の成長市場であると言えます。部品の大型化・一体化といったニーズ以外にも、電装部品周りを筆頭に薄型化や軽量化のニーズは強く、ダイカストメーカーにとっては大きな機会を秘めています。中小部品メーカーにとっては、こういった成長市場に対して、自社がどうアクセスしていくかが重要です。セミナーでは市場の現状に加え、自社が取るべきマーケティングや営業手法についてお伝えします。

これから有望な成長マーケットの例

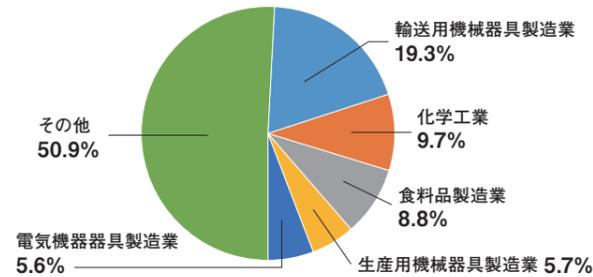
<蓄電池(バッテリー)市場の見通し>



EVシフトや脱炭素への取り組みにより、今後20年間で約20倍もの成長が見込まれる有望分野です。

出展:経済産業省 蓄電池産業戦略中間とりまとめ より

非「自動車」マーケットも大きく存在!



実は自動車マーケットは製造業全体の約2割。他市場の開拓の余地は高いといえます。

出展:総務省・経済産業省 2020年経済構造実態調査 より

このような方におすすめのセミナーです

- このような方に** 自動車業界(内燃機関)以外のマーケットから仕事を獲得したいと考えている
- このような方に** EV関連・半導体・電子部品、自動化、中食、脱炭素分野など、今後明らかに成長する市場から仕事を取りたい
- このような方に** 実際に「成長分野から仕事が取れる仕組み」を導入して成果を上げている同業者の事例を知りたい
- このような方に** 自社の強みを把握して、もっと業績を伸ばしたいと考えている
- このような方に** ピンチをチャンスと捉え、これを機に社内の意識を一新したいと考えている

成功事例多数! 自動車部品 加工会社での業績アップ事例!

- 成功事例 1** EV関連部品、自動車業界以外からのダイカスト品の引き合いを1年で40件獲得。国内同業や中国からの生産移管、エンジニアからの技術相談にも積極的に対応し、1年で新規取引先を5件以上開拓。
東海エリア ダイカスト T社 (従業員30名)
- 成功事例 2** 導入後6年間で売上3倍(年商4億円→年商12億円)を実現。
東海エリア 樹脂成形 K社 (従業員110名)
- 成功事例 3** マーケティング、営業活動のDX化に取り組み、1年で自動車業界以外から30件超の新規引き合いを獲得。2億円以上の商談を創出。
関西エリア 樹脂成形 D社 (従業員60名)
- 成功事例 4** 導入後、50社の新規開拓に成功! 受注単価130%を実現。
東海エリア 機械加工 A社 (従業員30名)
- 成功事例 5** 自動車業界依存95%から、産業機器・5Gマーケットを開拓し、自動車業界依存を60%まで低減
甲信越エリア 機械加工会社 N社 (従業員15名)

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。セミナーへのお申込みはこちら

