

自動車部品加工業が持続的成長をするための方法を大公開！

自動車（内燃機関）業界への依存を解消したい皆様へ

セミナー日程・開催時間

東京会場

開催日時

2024年3月25日(月)

講座開始 13:00～16:00(受付開始 12:30～)

【お申込み期限】3月21日(木)

開催場所

株式会社船井総研研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
【JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分】

受講料

一般価格:22,000円(税抜20,000円)/一名様
会員価格:17,600円(税抜16,000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)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み締切

銀行振込の場合……………開催6日前まで
クレジットカード払いの場合…開催4日前まで

※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。会場はマイページにてご確認ください。また、最少催行に満たない場合、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。

お申込みはこちら



セミナー内容

第1講座

いま自動車部品メーカーが取るべき戦略とは

- 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
- 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 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海

第2講座

特別ゲスト講師

内燃機関部品比率を9割 ⇒ 5割に低減！ 新規事業参入を進めた我が社の取り組み

- 事業リスクの分散を行い、量産メーカーから多品種少量・試作開発メーカーへと業態転換を実現して成長し続ける我が社の取り組み

株式会社宮本製作所 代表取締役 宮本 貴洋 氏

※特別ゲスト講師の講座は、東京会場内における動画でのご講演となります。

第3講座

新規事業へのビジネスモデルを90日間で構築する方法！

- 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
- 自動車部品メーカーが、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 製造業商社グループ 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海

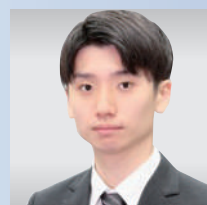
株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 製造業商社チーム 金岡 伸浩

第4講座

本日のまとめ 自動車部品加工業の皆様にご一緒に取り組んでいただきたいこと

- ピンチをチャンスに！不況期こそが社内改革の最大のチャンス！
- 「人を増やさず利益を増やす」ビジネスモデルで、変化を原動力に成長し続ける体質へ

株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ マネージャー 外山 智大



自動車部品加工業向け 新規事業参入セミナー

持続的に
成長するための
具体的な方法を
徹底解説！

2024年3月25日(月)

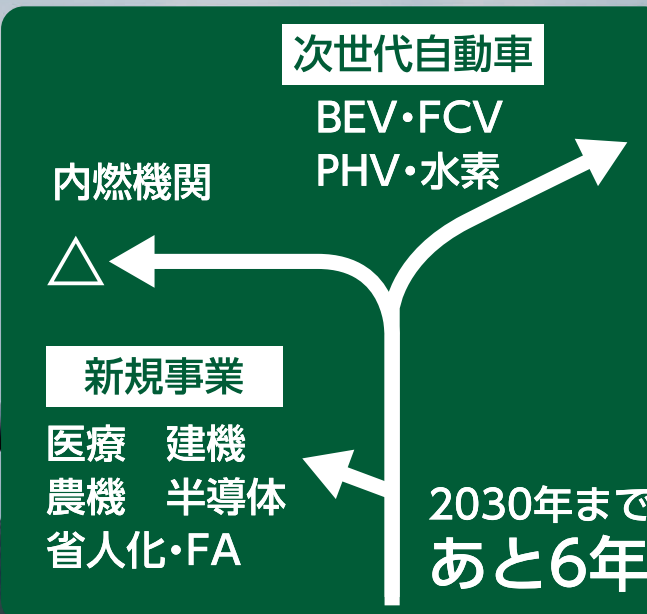
講座開始 13:00～16:00(受付開始 12:30～)

【開催場所】株式会社船井総合研究所 東京本社

東京都は2030年までに
ZEV(ゼロエミッションビークル)の
新車販売比率を50%に

一方でドイツはe-fuel推進で
完全EV化にブレーキ

医療、建機、農機、半導体等の
新規事業にバンドルを切り
内燃機関依存を脱却する企業も続出



自動車部品加工業の岐路

これからの30年を生き残る
自動車部品加工業の戦略

内燃機関部品比率を9割 ⇒ 5割に低減！
新規事業参入を進めたモデル企業の軌跡とは？

中面をチェック！

PCの方はこちら ※6桁の数字も含めて検索してください

船井総研 111094



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111094>

【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30) ※お電話メールでのセミナー申込みは行っておりません。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。

スマートフォンの方はこちら

右記のQRコードを読み取りいただき、
セミナーページよりお申込みください。

※お申込みに関してのよくある質問は

船井総研 FAQと検索しご確認ください。



主催



サステナブルな成長を促す
Funai Soken

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

自動車部品加工業向け 新規事業参入セミナー

お問い合わせNo. S111094

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

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。)

111094

お申込み方法

低投資で実現

今いる人材で対応可能

わずか90日間で導入

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

自動車部品加工業が

新規事業に参入するためのノウハウ・方法を大公開!

技術革新が進むEVと、内燃機関の行方

東京都は、2030年までにZEV(ゼロエミッションビークル)の新車販売比率を50%まで高めると目標を掲げています。日本全体でも、2035年までに電動車販売100%という目標が掲げられ、世界だけでなく日本においても、確実にEV化の波が迫っています。2024年は、25、26年モデルに向けて各地でEV生産ラインの立ち上げが活発になる年と予想されます。

EV化のデメリットとして、航続距離の短さや充電時間の長さ、充電スポットの少なさ、生産コスト等が挙げられていますが、ギガキャストによる車体一体成形技術や、全固体電池によるバッテリー性能向上など、技術革新が進んでいます。

このように完成車メーカーやTier1メーカーがBEVを中心とした次世代自動車の開発から実用化に向けて動きを進めていく中で、特に内燃機関に依存する自動車部品加工業が取るべき戦略。それは、自社の強みである技術力をもとに、新規事業に少しでも取り組み始めて、時流に柔軟に対応して、自社の変化を進めることです。

大手メーカー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さらに求められています。



ギガキャストによる製造革命

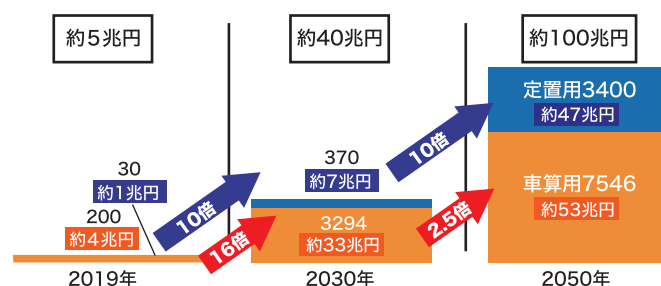
部品点数	86点	1点
製造工程	33工程	1工程
コスト	100	50(目標)

各国・各社の今後の同行

英国: 2035年販売目標EV・FCV: 100%	中国: 2035年販売目標 EV・PHV・FCV: 50%、HEV: 50%
米国: 2030年販売目標EV・PHV・FCV: 50%	日本: 2035年販売目標電動車(EV/PHV/FCV/HEV): 100%
EU: 2035年以降 EV・FCV: 100%	

これから有望な成長マーケットの例

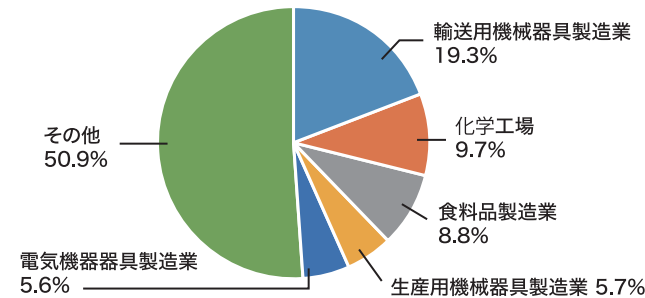
<蓄電池(バッテリー)市場の見直し>



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。

出典: 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。

出典: 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

- ✓ **内燃機関からEVへの変化に対応するために、どのような取り組みをすればいいか迷っている自動車部品加工業事業主の方**
- ✓ **新規市場への進出を目指す自動車部品加工業事業主の方**
- ✓ **DXによる競争力強化を目指す自動車部品加工業事業主の方**
- ✓ **業績向上を図るための具体的な手法やノウハウを学びたいとお考えの自動車部品加工業事業主の方**
- ✓ **ピンチをチャンスに変え、社内の意識を一新したい自動車部品加工業事業主の方**

成功事例多数! 機械加工業(部品加工業)での業績アップ事例!

- | | | |
|------------------|--|----------------------------|
| 成功事例
1 | 導入後6年間で売上3倍
(年間4億円→年商13億円)を実現。 | 東海エリア K社
(従業員110名) |
| 成功事例
2 | 製造業DXを導入した結果、
利益率がなんと10ポイント以上向上。 | 関東エリア P社
(従業員120名) |
| 成功事例
3 | 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 A社
(従業員30名) |
| 成功事例
4 | 従業員数そのまま売上1.5倍を実現、
コロナ禍4~6月も前年対比プラスを維持。 | 関西エリア F社
(従業員20名) |
| 成功事例
5 | 導入後、利益率が5~10ポイント向上。
また、売上も2割アップに成功。スペックインの案件が10倍以上に増えた。 | 近畿エリア 機械工具商社A社
(従業員15名) |

本セミナーの特別ゲスト講師!



株式会社宮本製作所
代表取締役 **宮本 貴洋** 氏

内燃機関部品比率を9割 ⇒ 5割に低減! 新規事業参入を進めた我が社の取り組み

同社は茨城に本社・工場を置き、従業員45名の自動車部品を製造する製造業。内燃部品を中心に事業領域を展開していた中で、今後の自動車業界の動向に不安を覚え、2012年からいち早く新規事業の取り組みを開始。焼結金属の切削加工事業で得た技術力と、ロボットを活用した生産ライン構築ノウハウを自社の強みとして、切削工具の再研磨事業や、産業用ポンプ事業を展開。現在ではアルミダイカストや鋳物等の難削材加工、さらに次世代モーター部品の加工まで事業領域を拡大。その結果として、医療や建機、半導体等の新規業界の顧客開拓に成功し、内燃機関部品の比率を9割から5割へ低減させることに成功。事業リスクの分散を行い、量産メーカーから多品種少量・試作開発メーカーへと業態転換を実現して成長し続ける、自動車部品加工業のモデル企業。

※特別ゲスト講師の講座は、東京会場内における動画でのご講演となります。