

オンライン開催 化学品製造業経営者のための生成AI活用戦略

2024年①7月22日(月) ②7月25日(木) ③7月30日(火)

※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。※各日とも 13:00～15:00 (ログイン開始：講座開始の30分前～)

※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。



このような課題をお持ちの方が対象です

- ✓ 従業員30名以上で、AI初心者者の化学品製造業経営者
- ✓ 研究・開発部門/担当者の業務負荷が高く、属人化している化学品製造業経営者
- ✓ ベテラン営業の営業提案力頼りになっている化学品製造業経営者
- ✓ 研究・開発部門や営業部門が属人化・ブラックボックス化していて、若手が育っていない化学品製造業経営者
- ✓ 生成AIを活用し、研究開発力・研究員育成力及び、提案営業力・営業マン育成力を向上させたいと考えている化学品製造業経営者

講座内容

	営業力強化のためのAI活用取り組み事例講座 「AI活用による提案営業力UP、営業マン育成」
	● 生成AIでできること ● 製造業での生成AI活用シーン ● 製造業でのAI活用事例 ① AI自動応答システムにより、顧客からの問い合わせ対応・受発注業務効率化 ② AI提案サポートシステムにより、提案力(提案スピード、提案精度)向上 ● AI活用で成果を上げるポイントと、推進の仕方
	研究・開発力強化のためのAI活用取り組み事例 「研究・開発力UP・研究員育成力を実現する生成AIとは ～エア・ウォーター株式会社の取り組み～」
	● エア・ウォーター株式会社の生成AIへの取り組み ● 研究・開発部門の課題解決に生成AI(ChatGPT)を採用した理由 ● 研究・開発業務への生成AI活用による課題解決取り組み紹介 ・各種ドキュメント、データ等の情報や、属人的なノウハウの一元管理による見える化・標準化(ノウハウのライブラリ化) ・研究・開発担当スタッフの早期育成(一元化した情報・ノウハウを生成AI活用により、共有・承継) ・研究・開発にかかる業務負荷、工数の削減(研究・開発のスピードアップ) ・新しいアイデア・ノウハウの発見(研究・開発力アップ) ● 今後の生成AI活用構想
	経営者のためのAI活用取り組み事例講座 「化学品製造業経営者が取り組むべき生成AI活用戦略」
	● “経営者目線”で知っておくべき経営・業務に活用できる具体的なAIとは？ ● 経営全般及び、営業、研究・開発業務にAIをどのように具体的・実践的に活用していくのか？ ● AI活用！明日からできること・実践できること
	講師 【ゲスト講師】エア・ウォーター株式会社 グループテクノロジーセンター IoT・AI・データ解析部 副部長 木村 良雄 氏 株式会社船井総合研究所 上席執行役員 菊池 功 株式会社船井総合研究所 AI・ロボット・ERP支援部 シニアエキスパート 石倉 実 株式会社船井総合研究所 AI・ロボット・ERP支援部 マネージャー 武田 宗丈

POC(概念検証)
取り組み事例を
ご紹介!

化学品製造業経営者のための

生成AI活用戦略

AI 活用で

✓ 研究開発力UP・研究員育成力UP!

✓ 提案営業力UP・営業マン育成力UP!

エア・ウォーター株式会社「生成AI」POC(概念検証)取り組み事例紹介

【特別ゲスト講師】エア・ウォーター株式会社 グループテクノロジーセンター IoT・AI・データ解析部 副部長 木村 良雄 氏

生成AIを活用して、

研究開発ノウハウの一元管理・見える化・ライブラリー化、
研究員の早期育成、研究開発業務の工数削減・期間短縮、
新ノウハウ・アイデア創生!



オンラインセミナー開催日程

各日とも12:30よりログイン開始

①2024年 7月22日(月) ②7月25日(木) ③7月30日(火)

開催時間：13:00～15:00 (ログイン開始：講座開始の30分前～)

化学品製造業経営者のための生成AI活用戦略

お問い合わせNo.S115918

〈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



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。→

115918

開催日	2024年7月22日(月) 2024年7月25日(木) 2024年7月30日(火)	開催時間	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
受講料	一般価格 税込 11,000 円 (税抜10,000円) / 一名様 会員価格 税込 8,800 円 (税抜8,000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 メンバース 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/115918>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115918」を入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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。



エア・ウォーター株式会社 の取り組み事例に学ぶ 化学品製造業経営者のための生成AI活用戦略

化学品製造業経営者が知っておくべき生成AI活用戦略!

AI活用で

- ✓ 研究開発力UP・研究員育成力UP!
- ✓ 提案営業力UP・営業マン育成力UP!

このような課題をお持ちの経営者の方が対象です

- 従業員30名以上で、AI初心者の化学品製造業経営者
- 研究・開発部門/担当者の業務負荷が高く、属人化している化学品製造業経営者
- ベテラン営業の営業提案力頼りになっている化学品製造業経営者
- 研究・開発部門や営業部門が属人化・ブラックボックス化していて、若手が育っていない化学品製造業経営者
- 生成AIを活用し、研究開発力・研究員育成力及び、提案営業力・営業マン育成力を向上させたいと考えている化学品製造業経営者

本セミナーではこのようなことがわかります

- “経営者目線”で知っておくべき化学品製造業で実践できる具体的な生成AI取り組み事例が学べる!
～生成AIに関心はあるが、具体的な行動が取れない化学品製造業経営者のためのセミナーです～
- 【営業AI】営業部門に生成AIを活用して、ベテラン営業だけに依存しない仕組みのつくり方が学べる!
～営業部門の提案営業力及び、営業マン育成力を向上させたい化学品製造業経営者のためのセミナーです～
- 【研究・開発AI】研究・開発部門に生成AIを活用して熟練者だけに依存しない仕組みのつくり方が学べる!
～研究・開発部門のノウハウ承継、属人化を解決したい化学品製造業経営者のためのセミナーです～
- 【研究・開発AI】生成AIにより研究・開発力を向上させる仕組みのつくり方が学べる!
～研究・開発部門の研究・開発力やスピードを向上させたい化学品製造業経営者のためのセミナーです～
- 【経営AI】生成AIを導入して経営効果を上げる取り組み事例が学べる!
～理論・理屈ではなく、現場で実践できる具体的な手法がわかります!～

<AI活用の効果>

- “脱”属人化! “脱”個人依存!
- 自動化・省力化・効率化!
- ノウハウの標準化・平準化!
- 新しいアイデアの創出!
- 研究開発力の向上!
- 研究員育成力の向上!
- 提案営業力の向上!
- 営業マン育成力の向上!
- 経営判断力UP!

AI POC(概念検証) 取り組み事例

エア・ウォーター株式会社の生成AI活用に向けたPOC(概念検証)取り組み事例

- ✓ 各種ドキュメント、データ等の情報や、属人的なノウハウの一元管理による見える化・標準化(ノウハウのライブラリ化)
- ✓ 研究・開発担当スタッフの早期育成(一元化した情報・ノウハウを生成AI活用により、共有・承継)
- ✓ 研究・開発にかかる業務負荷、工数の削減(研究・開発のスピードアップ)
- ✓ 新しいアイデア・ノウハウの発見(研究・開発力アップ)

プロジェクト担当者の生の声を紹介!

【特別ゲスト講師】エア・ウォーター株式会社 グループテクノロジーセンター IoT・AI・データ解析部 副部長 木村 良雄 氏



「研究開発AI」取り組み事例

- 生成AIを活用し、属人的になっていた研究・開発ノウハウ・論文・顧客提案資料等、各種情報の一元化に取り組んだ事例
- 一元化した情報を生成AIに学習させることで、過去ノウハウの標準化・見える化に取り組んだ事例
- 開発者・研究員の早期育成を実現する生成AI取り組み事例
- 新たなアイデア・提案が得られやすくなることで、研究・開発力を向上させる生成AI取り組み事例
- 機密情報の取り扱いを可能にする生成AI環境に構築に取り組んだ事例
- POC(概念実証)により、本格導入前に研究・開発部門における生成AI活用の実現可能性の検証に取り組んだ事例

「営業AI」取り組み事例

- 過去の提案・商談情報を学習した生成AIにより、提案営業のスピードアップと精度向上に取り組んだ事例
- 生成AIにより、経験の浅い営業マンの育成に取り組んだ事例

補助金を使って生成AI活用

<生成AI活用>

- 研究開発に関わるノウハウの共有・継承
- 新しいアイデア・ノウハウの発見
- 顧客対応(チャットボット)
- 自動見積・提案資料作成
- 各種資料の自動生成
- 一覧作成、集計等、Excelでやっていた業務の自動化
- メール文面等、用途に応じた文章の自動生成 etc..

<補助金活用>

- ✓ 生成AI及び、DXの取り組みに使える補助金をご案内します。
- ✓ 計画～申請～採択後も含め、トータルでサポートします。



化学品製造業の経営にAIを導入すると、研究開発力、提案営業力、人材育成力が大幅UP!