

脱「自動車マーケット」事業戦略セミナー

セミナー内容

第1講座

自動車業界依存する製造業が 非自動車マーケットを開拓するポイント

- 相次ぐ完成車メーカーの認証不正。今、自動車マーケットで起きていること。
- 実は製造業マーケットの8割が非自動車マーケット。
- 半導体・電子部品・電池・脱炭素・インフラ・医療・ヘルスケア・三品産業 他
成長マーケット攻略のポイント

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 片山 和也



第2講座

非自動車の成長領域を開拓する 5つのステップ

- 新たに人を雇わず、今いる自社の社員で実現する5つのステップ
- 成功事例のご紹介1: 部品加工業 編
- 成功事例のご紹介2: 装置業 編
- 成功事例のご紹介3: その他

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 太田 智也



第3講座

自動車業界依存する製造業の経営者に すぐに取り組んでいただきたいこと

- 非自動車マーケットの開拓につながる、自社の真の強みの見つけ方
- 人を増やさず成長領域からの引合いを増やす仕組みのつくり方

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 片山 和也



開催日時

2024年 8月26日月

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がございます。

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/117065>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「117065」をご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。



自動車業界への依存を何とかしたい製造業向け

車部品からの「多角化」 経営レポート

船井総合研究所から
緊急提言!!



従来のEVシフトに加えて 完成車メーカー不正認証問題の発覚!!

自動車部品

金 型

設 備

その他

今、自動車産業に関わるあらゆる 中小製造業が考えておくべきこととは?

本レポートの主な内容

- ・ 激変の自動車業界の現状とこれからの市況について
- ・ 今、狙うべき「自動車以外」の「成長分野」とは?
- ・ 具体的な「脱」自動車マーケットの進め方とは?

詳しくは開封の上、中面をご覧ください。

脱「自動車マーケット」事業戦略セミナー

お問い合わせNo. S117065

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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。 117065





株式会社船井総合研究所
DX支援本部 副本部長

片山 和也

20年以上にわたり受託型製造業(部品加工業・装置製造業・他)に代表される中小製造業の業績アップコンサルティングを手掛ける。船井総合研究所でも同分野ではトップクラス。主な著書は「技術のある会社が儲からない本当の理由(KADOKAWA)」他、多数。経済産業省登録 中小企業診断士。



人を増やさず、今いる人材のみで
90日で立ち上げるビジネスモデルとは？



機械加工・プレス・板金・成形・その他
数多くの成功事例

beチャンネル」で公開しています。
そして、この「営業DX」の手法で、皆様の会社が具体的に「非自動車マーケット」を開拓し、「車部品からの多角化」を行う方法を具体的に、わかりやすくお伝えするオンラインセミナーを、来る2024年8月26日(月)に開催いたします。
本セミナーは、パソコンさえあれば、どこからでもご参加いただけるオンライン開催となります。
本セミナーのお申込みは下記QRコードから、また詳細は本案内の裏面をご覧ください。

本セミナーの詳細は裏面をご覧ください
脱「自動車マーケット」事業戦略セミナーのお申込みは右記のQRコードからどうぞ!



中小製造業「経営」レポート

船井総合研究所

緊急提言!

車部品からの「多角化」を行う方法

実際、今年はただでさえ完成車メーカーの開発案件が減少していた業界に、今回の大手完成車メーカーの品質不正問題は追い打ちをかけています。
ある金型製造業の社長は「今年は2〜3割ほど受注が減っている」と肩を落としています。
またある部品加工業の社長は「もう親会社には頼れないので、うちも自動車業界以外の新規開拓に力を入れる」と語気を強めています。
その中で取り残されつつあるのが、ティア2以降の中小製造業です。では、こうした中小製造業はどのような手を打っていけば良いのでしょうか？

昨対2〜3割の受注減も

多くの中小製造業が自動車業界に依存しています。かたや、実は大手ティア1メーカーは、経営リスクを回避するため、「非自動車事業」を手掛けはじめ、車部品からの「多角化」を図ろうとしています。
では、人材的にも金銭的にも制約のある中小製造業は、どのように手を打っていけば良いのでしょうか？

求められる経営リスクの回避

図1 狙うべき非自動車マーケット

半導体・電子部品	脱炭素関連
医療・ヘルスケア	社会インフラ
省人化・FA	食品・中食
蓄電池関連	その他

まずは、マーケットをみていきましよう。経済産業省2020年経済構造実態調査によると、自動車関連市場は製造業全体の約2割。つまり、実は市場の8割が非自動車マーケットなのです。

ただし、自動車マーケットは部品ロットのボリュームが大きいです。それに対して他産業の場合は、そこまでのボリュームがありませんし、広く分散しています。

従って、自動車業界のようないな「特定少数」の営業スタイルではなく、「ある程度の不特定多数」に対応できる営業スタイルを構築する必要があります。
それが「営業DX」です。具体的に、図1に示すような成長産業の開発キーマンというのは、頻繁にインターネットでサプライヤーの検索を行っています。
今や大手企業のバイヤーの情報収集の最大の手段はインターネットです。

実は市場の8割が非自動車マーケット