

2025年 ①4月21日(月) ②4月22日(火) ③4月23日(水)

開催時間：いずれの日程も 13:00 ~ 15:00

※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。※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。
※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。



このような課題をお持ちの方々が対象です

- ✓ 従業員30名以上で、AI活用に関心のある化学品製造業の方々
- ✓ 研究開発部門と営業部門の両部門とも強化したいと思っている化学品製造業の方々
- ✓ 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の方々
- ✓ 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る化学品製造業の方々
- ✓ 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 化学品製造業の方々

講 座 内 容

	化学品製造業研究開発部門へのAI活用 取り組み事例 ～接着剤製造メーカーの研究開発部門での高分子材料開発事例～ ～フィルム製造メーカーの研究開発部門での新機能フィルムの開発事例～ ～産業ガス製造メーカーの研究開発部門での工業用触媒の開発事例～ ～化粧品製造メーカーの研究開発部門でのシャンプー開発事例～ 等でどのような成果が出ているのかご紹介いたします。
	営業部門における新規開拓・既存顧客の深耕のAI活用 取り組み事例 ● 新規開拓・既存顧客の深耕におけるキャリアや経験や属人的スキルに依存した営業からの脱却 ～技術営業・研究開発部門において情報を一元化 AI活用した営業提案力UPと受注力UPの取り組み事例～
	化学製造業経営者のためのAI活用 ● “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	株式会社船井総合研究所 AI推進室 上席執行役員 菊池 功 株式会社船井総合研究所 AI推進室 リーダー 飯塚 佳史 株式会社船井総合研究所 AI推進室 石倉 実

開催日	2025年 4月21日(月) 2025年 4月22日(火) 2025年 4月23日(水)	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 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/125895 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「125895」を入力し検索ください。	
【お問い合わせ先】 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) ※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。	

化学品製造業のための 研究開発AI・営業AI 活用戦略

取り組み事例に学ぶ!

- 接着剤製造メーカーの研究開発部門での高分子材料開発事例
- フィルム製造メーカーの研究開発部門での新機能フィルムの開発事例
- 産業ガス製造メーカーの研究開発部門での工業用触媒の開発事例
- 化粧品製造メーカーの研究開発部門でのシャンプー開発事例
- 技術営業・研究開発部門において情報を一元化事例
- AI活用した営業提案力UPと受注力UPの取り組み事例



研究開発ノウハウの一元管理・ライブラリー化・新アイデア創出

研究員の早期育成、研究開発の工数削減・期間短縮

研究開発型営業・技術営業の強化、営業マンの早期育成

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

2025年 ①4月21日(月) ②4月22日(火) ③4月23日(水)

開催時間：いずれの日程も 13:00 ~ 15:00

主催

化学品製造業のための研究開発AI・営業AI活用戦略 お問い合わせNo.S125895



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。→

125895

化学品製造業のための研究開発AI・営業AI活用戦略

このような課題をお持ちの方々が対象です

- ✓ 従業員30名以上で、AI活用に関心のある化学品製造業の方々
- ✓ 研究開発部門と営業部門の両部門とも強化したいと思っている化学品製造業の方々
- ✓ 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の方々
- ✓ 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る化学品製造業の方々
- ✓ 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 化学品製造業の方々

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AI取り組み事例が学べる!
～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～
- ✓ AI活用して研究開発部門と営業部門の両部門ともに強化できる具体的な方法が学べる!
～AIを活用した研究開発部門と営業部門の強化手法の紹介～
- ✓ 研究開発部門でAI活用して研究開発力UPと研究開発期間を短縮する具体的な手法を学べる!
～研究開発力UPと研究開発期間を短縮して研究開発部門を強化する方法が学べます～
- ✓ 営業部門でAI活用して営業提案力UPと受注力UPできる具体的な手法を学べる!
～営業提案力UPと受注力UPして営業部門を強化する方法が学べます～
- ✓ 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 取り組み 事例

接着剤製造メーカーの
研究開発部門での
高分子材料開発事例



産業ガス製造メーカーの
研究開発部門での
工業用触媒の開発事例



技術営業・研究開発
部門において情報を
一元化事例



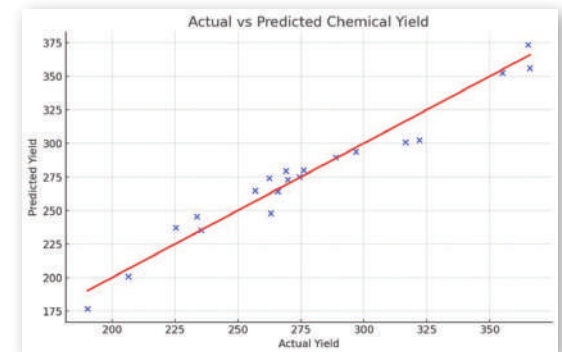
フィルム製造メーカー
の研究開発部門での
新機能フィルムの開発事例



化粧品製造メーカーの
研究開発部門での
シャンプー開発事例



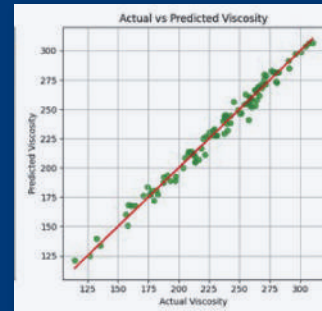
AI活用した営業
提案力UPと受注力UP
の取り組み事例



「研究開発AI」

取り組み事例として、
マテリアルズ・インフォマティクス導入事例

- マテリアルズ・インフォマティクス導入にむけた、データ収集基盤の構築方法
- 研究開発員が利用する実験検討シートなどの生成
- 実験結果の収集方法のシステム化
- 精度を上げるための収集データの活かし方
- 生成AI導入による実験情報からの特許文書の生成
- 生産プロセスの変更による生成率向上



「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

補助金を使って自社オリジナルAI開発

<AI・DX型補助金>

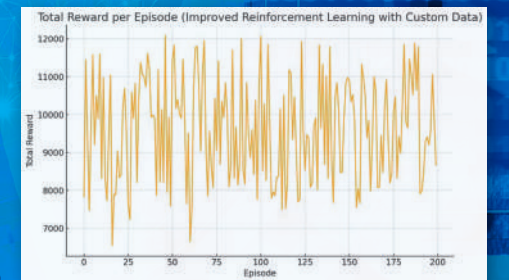
最大補助額：2,500万円

<新規AIシステム開発型補助金:>

最大補助額：8,000万円

<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
- 顧客対応自動化
- 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..



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!