

製造業 営業・設計部門のためのDX経営セミナー

オンライン開催 2025年 ①4月10日(木) ②4月16日(水) ③4月18日(金)

※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：開始時刻 30 分前～)

＜本セミナーはこのような課題をお持ちの方々が対象です＞

- 設計スキルに個人差があり属人的になっている
- 設計者不足で設計者の採用も育成もなかなか難しい
- 営業見積りの回答に時間が掛かっている、設計者の負荷が高い
- 既存営業先に時間を取られ新規案件の対応が遅くなっている
- 見積の仕方を標準化したいと考えている
- 過去の図面や見積りデータを一元管理したいと考えている
- 補助金を活用しDXを進めたい



講座内容

第1講座	製造業におけるAIを活用した見積DX ＜見積DX取り組み事例の紹介＞ ● AIを活用して類似した過去の図面データを「いつでも誰でも簡単に」取得できる仕組みを作った成功事例 ● AIを活用して類似した過去の図面を取得&参考にして見積業務の効率化を図った成功事例 ● 個別の算出方法だった見積作業を標準化⇒ロジックにして見積業務を自動化・システム化した事例 ＜見積DXを成功させるポイント＞ ● 属人化・アナログ化・感覚化している見積体制のDX ● まず何から手を付けてどのように具体的に進めていくのか？
第2講座	製造業におけるAIを活用した営業DX ● AI自動応答システム(チャットボット)による顧客からの問い合わせ対応・受発注業務効率化と取組事例 ● AI提案サポートシステムによる提案力(提案スピード、提案精度)向上した取組事例
第3講座	製造業経営者のためのAIを活用した設計DXとDX経営 ● 設計部門に導入すべきAIとは？目指すは設計業務効率UP・設計力UP ● 営業部門に導入すべきAIとは？目指すは営業効率UP・受注力UP ● 設計・営業DX導入に使える補助金はこれ！ ● 経営者のための設計・営業AIを通じたDX経営
講師	株式会社船井総合研究所 AI推進室 シニアコンサルタント 武田 宗丈 株式会社船井総合研究所 AI推進室 リーダー 飯塚 佳史

開催日

2025年4月10日(木)
2025年4月16日(水)
2025年4月18日(金)

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

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/126089>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「126089」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。



設計部門を持つ 製造業のための 設計&営業 AI活用セミナー

職人化・属人化・アナログ化・
感覚化からの脱却！

設計力UP!

営業力UP!

受注力UP!

主催

製造業

営業・設計部門のためのDX経営セミナー お問い合わせNo.S126089



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。→

126089 Q

補助金を
活用!

「従業員500名以下」「設計部門」を持つ 製造業の経営者が知っておくべきAIを活用した設計・営業DX戦略!

設計部門を 持つ製造業 社長 セミナー

このようなお悩みを感じていませんか?

- ◆設計スキルに個人差があり属人的になっている
- ◆設計者不足で設計者の採用も育成もなかなか難しい
- ◆営業見積りの回答に時間が掛かっている、設計者の負荷が高い
- ◆既存営業先に時間を取られ新規案件の対応が遅くなっている
- ◆見積の仕方を標準化したいと考えている
- ◆過去の図面や見積りデータを一元管理したいと考えている
- ◆補助金を活用しDXを進めたい

本セミナーでは以下のことが学べます!

- ◆従業員500名以下で設計部門を持つ製造業のDXがわかる!
～設計部門を持つ製造業のDXのすすめかたのポイントが学べる!～
- ◆AI活用して、個人差があり属人的になりがちな設計スキルを高める手法が分かる!
～個人差があり属人的になりがちな設計スキルを高めるAI手法を学べる!～
- ◆採用も育成も難しい設計者の不足に対する対策が分かる!
～AI活用して設計者の工数削減をして設計者不足の対策を学べる!～
- ◆見積りの回答のスピードを上げ機会損失を防ぐ方法がわかる!
～見積回答に時間を掛けずに一次回答する方法が学べる!～
- ◆過去の見積りや図面データを一元管理する方法がわかる!
～見積り業務のDXの進め方を学べる!～
- ◆DX補助金を最大限活用して見積DXを進めていく方法がわかる!
～見積DXで使える補助金の進め方が学べる!～

職人化・属人化・アナログ化・感覚化した体制からの脱却! 補助金活用! 設計&営業にAIを導入して設計力UP! 受注力UP!

事例-①

過去の見積情報を「いつでも、だれでも、簡単に」取得
できるよう改善した取り組み!
AIを活用して過去の類似図面を検索して、
過去情報を簡単に取得できるシステムを構築。



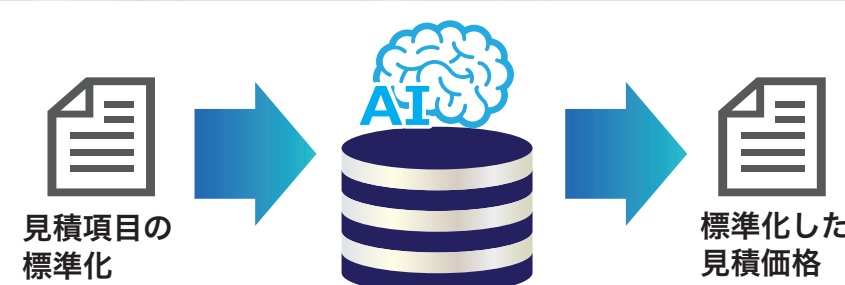
事例-②

過去の設計仕様や設計した図面からAIを活用して、
新規案件の設計構想を提案する取り組み!
見積り時の設計構想を自動化することにより
設計業務の負荷低減や効率化を実現!



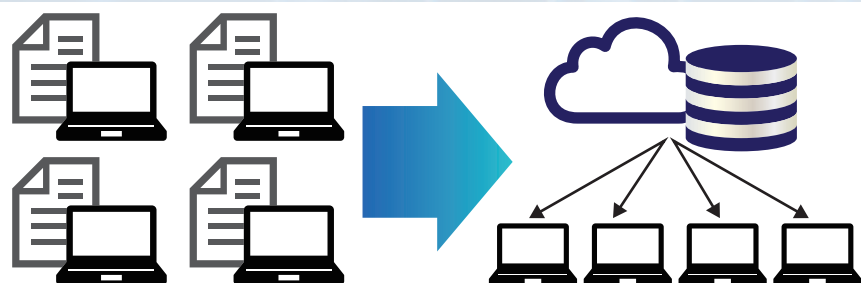
事例-③

どんぶり勘定での「エイ! ヤア! 見積り」から脱却し、
見積りを自動化した取り組み!
これまでバラバラだった見積ルールを標準化&AIを
活用して見積りを標準化・自動化。



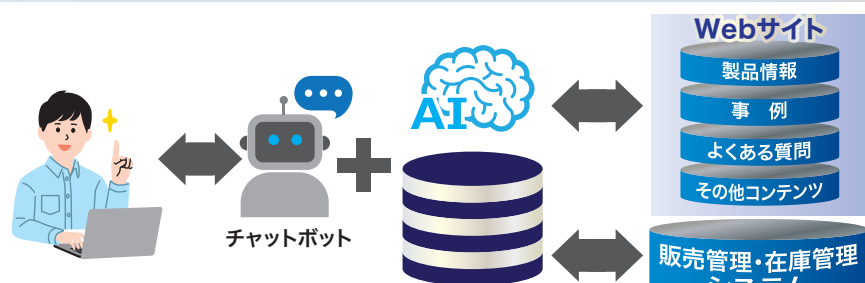
事例-④

統一されていなかった見積業務を標準化・
一元管理して見える化した取り組み!
個人でバラバラに情報管理が
一元管理することで全員で情報共有可能に。



事例-⑤

チャットボット+生成AIにより、24時間365日いつでも
顧客からの問い合わせ(製品情報、事例、在庫情報等)
や、注文に対応ができるシステムを構築することで、
顧客満足度の向上及び、顧客対応の効率化を実現。



<設計・営業DXの効果>

- ◆自動化・省力化・効率化!
- ◆“脱”属人化! “脱”職人依存!
- ◆ノウハウの標準化・熟練技術の継承!
- ◆個人ノウハウを会社ノウハウに!
- ◆生産性アップ! 利益アップ!
- ◆経営判断力アップ!