

講座	内容
第1講座	<p>なぜ、あの組み込み機器・システム開発業には、企画・構想段階の案件が舞い込むのか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ●企画・構想段階などの上流工程へ参画し、高付加価値化を目指そう ●自社が培ってきた設計・技術情報を発信し、大手企業の開発・設計部門を魅了しよう ●エレクトロニクス業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル <p> 製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング(コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAによる新規・既存顧客の活性化など)に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 チーフコンサルタント 黒木 賢雄</p>
第2講座	<p>【企画・構想段階へ参画】&【新規顧客開拓】を実現するビジネスモデルと成功事例を大公開!</p> <ul style="list-style-type: none"> ●たった3カ月で構築できる!継続的に企画・構想獲得案件を獲得するための仕組みとは? ●組み込み機器・システム開発業が最新ビジネスモデルを成功させるための5つのステップ ●営業マンゼロで15社/月の引き合いを継続的に獲得するA社や、企画・構想段階への参画により高収益化を実現したB社の事例など、成功事例企業の具体的な取り組みをご紹介します! <p> 電子回路・基板設計CADの開発、販売を行う実家に生まれ、幼少から経営に強い興味を持つ。中小企業の課題解決にはDX化が必須と考え、経営者に伴走して業績向上に貢献することで、「ものづくり大国」である日本の製造業界の発展に寄与したいと考え、船井総研に入社。新規開拓に苦戦している企業に対して、ソリューションサイト構築・ZOHOを中心としたデジタル技術の活用で、大手優良顧客開拓の自動化と営業効率UPに従事している。大阪府出身。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 加藤 真弥</p>
第3講座	<p>組み込み機器・システム開発業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ●市場ニーズ変化をどう捉え、経営に活かすのか?組み込み機器・システム開発業がとるべき生存戦略 ●企画・構想段階への参画と新規顧客開拓こそが最大の不況対策 <p> 製造業特化の経営コンサルタント。機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔</p>

※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。

開催日時	2025年 9月26日 金	開催方法	オンライン開催
	2025年 9月29日 月		お申込み期日
	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)		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/132424>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「132424」をご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」と検索してください。 ※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。

オンラインセミナー
 2025年 **9月26日** 金・**29日** 月
 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

組み込み機器/システム 開発業 企画・構想案件 獲得セミナー

なぜあの小規模の会社にも、
 大手企業から企画・構想案件が
 舞い込むのか?

- 【成功事例】**
- 事例①** 営業マンゼロで、**15社/月の新規引合い**を継続的に獲得。
 - 事例②** 企画・構想案件を続々受注し、**高収益化**を実現。
 - 事例③** **たったの3か月**で、**35件/月の引合い**、新規顧客を続々開拓。

主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。
 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
 組み込み機器・システム開発業 企画・構想案件獲得セミナー お問い合わせNo.S132424



組み込み機器/システム開発業は、企画・構想案件を獲得し、持続的成長を実現しよう!

組み込み機器/システム開発業の持続的成長戦略



企画・構想段階から参画することで、大幅な付加価値(競争優位性・利益)の向上が期待でき、持続的な成長を実現することが可能です。ただし、企画・構想案件を獲得するためには、単に「企画・構想ができます」とアピールするだけでは不十分です。自社の強みを顧客へ明確に訴求し、まずは案件が獲得しやすい領域から参入し、最終的に機器・システム案件、さらには企画・構想案件へと昇華させていく戦略が不可欠となります。

本ビジネスモデルで、このようなお悩みを解決できます



企画・構想段階から参画したいがその方法が分からない...



基板単体等ではなく、機器・システムの新規大型案件を獲得したい...



大手の開発・設計部門を攻略する方法と訴求すべき情報を知りたい...



最先端ニーズを収集し、今後の技術開発や投資の方向性を定めたい...



チャンス 大手企業は設計リソースが不足し、企画・構想パートナーを求めている

組み込み機器・システムの技術革新に伴い、開発・設計の現場ではますます高度な専門知識とスキルが求められます。しかし、多くの大手企業では、設計者の不足、ベテラン設計者の高齢化・退職、人材派遣による技術継承の分断等で技術力が低下し、さらに人材不足が深刻化しています。

この組み込み機器マーケットの現状は、技術力を蓄積してきた中小の組み込み機器・システム開発業にとっては、大きなチャンスです。

大手企業の現状



戦略 大手企業が求める、自社の強みに沿った設計・技術情報を発信する

このように設計リソースが不足している大手企業は、企画・構想段階からサポートしてくれるパートナーを求めています。従って、中小の組み込み機器・システム開発業はこの状況をうまく活用することで、大手企業と新たに取引を行うことが可能となります。

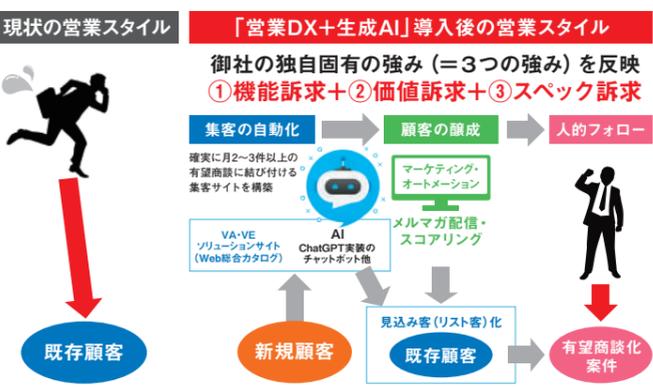
この際、特別な技術力が必要ではありません。大手企業のニーズに沿う形で、自社がこれまで培ってきた得意分野の設計・技術情報とサポート体制を訴求すればOKです。



これで実現 AI・デジタルを活用し、新規顧客を惹きつけ、営業を超効率化する

リソースの乏しい中小の組み込み機器・システム開発業が、大手企業から企画・構想案件を獲得するためには、効率的な営業の仕組みを構築すると同時に、こちらからアクションすることなく相手からの問合せを発生させる必要があります。

そこで右図のようなデジタル技術・AIを駆使したビジネスモデルを構築することで、生産性の高い体制を実現することが可能となります。さらにこのモデルなら、今後の技術開発の方向性のヒントも得ることが可能です。



組み込み機器/システム開発業をはじめ、エレクトロニクス業界での成功事例多数!

セミナーのお申込みはこちらから!



成功事例① 組み込み機器開発業: 従業員7名

大手精密機器メーカー1社に、売上を依存していた組み込みシステム開発業が、**営業マンゼロ**で新規顧客の開拓ができるように、**新規顧客**からの引き合い0件/月から**15件/月**に増加!

成功事例② 組み込みシステム開発業: 従業員70名

毎月6~7社の**新規引き合い**を獲得し、**企画・構想段階から参画**。これにより、高付加価値な組み込みシステム開発を実現し、**高収益化**を実現!

成功事例③ 組み込みハードウェア開発業: 従業員10名

ビジネスモデル構築・導入後、**3か月で35件/月**の引き合いを獲得。外注活用により組み込みソフトウェアや筐体含めた開発も一貫して受託し、**高単価商材**で新規顧客を獲得!

船井総研グループで製造業界向け事業承継のご支援を始めました

＼ 自社の企業価値を知れる！ ／

組込み機器/システム開発業界

M&A相談会

個別開催

オンラインまたは
訪問にて実施

後継者問題

顧客依存

人材不足

製造業に迫りくる課題を解決する1つの選択肢
業種特化のコンサルティング会社だからこそできる

船井総研
あがたFASなら

M&A統合後の
PMI迄
一貫対応可能

製造業なら

ニッチな業種
でも経験豊富

参加者には

0円で
企業価値診断
レポート作成

こんなお悩み・お考えをお持ちの方に

- 今すぐはないが、将来のために企業価値診断をしたい
- 市況を鑑み、自社が譲渡検討をすべきか、相談したい
- 後継者がいないため、どのような選択肢があるか把握したい
- 譲渡するならどのような譲受先があるか、可能性をしりたい



 Funai Soken
Agata FAS

株式会社船井総研あがたFAS
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
E-mail funaisoken-ma@fa-fas.co.jp
TEL 0120-901-080 (平日9:45~17:30)



お申込みはこちらから

お申込みいただきましたら、電話又はメールにて日程を連絡いたします。

会社名		TEL	
氏名・役職	役職 ()	メールアドレス	

開催日時

2025年8月28日(木) 16:00~17:30

お申込み期限
8月18日(月)23時59分まで

ご希望の日に
チェックを
お願いします

2025年9月4日(木) 16:00~17:30

お申込み期限
8月21日(木)23時59分まで

2025年9月5日(金) 16:00~17:30

お申込み期限
8月21日(木)23時59分まで

※上記日程合わない場合、ご希望の日程をお申込み時に記載ください。※開催場所は、オンラインまたは訪問にて実施させていただきます。

参加費

無料

※参加対象は経営者に限ります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

▼ 船井総研あがたFASホームページ

<https://ma.funaisoken.co.jp/contact-secondopinion>

お問い合わせ内容の欄に、(例)のように記載をお願いいたします。

例)「無料相談会 〇〇月〇日希望」



【FAXからのお申込み】

上記記載の上、このチラシを返送用でご利用いただき、下記よりFAXください。

FAX: **03-4546-0272**

船井総研あがたFAS
お問合せ窓口

E-mail funaisoken-ma@fa-fas.co.jp

TEL 0120-901-080 (平日9:45~17:30)

「株式会社船井総研あがたFAS」について



株式会社船井総研あがたFASは、日本最大級のコンサルティンググループである船井総研グループと、税務・会計支援に強みを持つあがたグローバル経営グループが共同出資し設立した、M&A・事業承継支援(フィナンシャルアドバイザーサービス)を行う専門会社です。M&Aにおいては、譲受・譲渡双方に対し、戦略策定から交渉、実行、そしてM&A後の統合(PMI)までを総合的に支援します。特に、船井総研グループが持つ180以上の業種に特化した経営コンサルタントの知見と、あがたグローバル経営グループの税務・会計の専門性を掛け合わせることで、事業面と財務面の両方から質の高いアドバイスを提供できる点が大きな特徴です。