

製造業向け経営サミット2025

～経営テーマ5選の最新情報が1日で聞ける特別なセミナー～

開催日時	2025年	11月	6日(木)	開催方法	オンライン開催
			7日(金)		
			11日(火)	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もございます。
	12:30~17:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)				

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナー内容		
第1講座	12:30 └ 13:20	即戦力中途・新卒採用 採用競争激化時代の中で、製造業で中途の即戦力人材、未来を担う新卒人材を採用するための人材戦略を解説します。
第2講座	13:30 └ 14:20	評価・賃金制度 従業員のモチベーション向上と企業の成長を両立させるには、評価制度が肝です。職種や役職に応じた評価指標の作り方、評価結果を成長につなげるフィードバック面談のコツなど、明日から取り組める具体的な設計ステップをお伝えします。
第3講座	14:30 └ 15:20	成長市場の業種・顧客開拓 既存案件が値下げ要求が厳しく、原材料費や光熱費などのコスト上昇分を価格に転嫁できず苦しんでいる…そのような会社のために成長市場の業種・顧客を開拓するための戦略を解説します。
第4講座	15:30 └ 16:20	新商品開発 顧客の潜在的なニーズを掘り起こす市場調査の方法から、コンセプトを具体化するプロセス、そして開発から販売までを成功に導くためのマネジメント手法まで、新商品開発の一連の流れを解説します。競合との差別化を図るためのヒントも満載です。
第5講座	16:30 └ 17:30	製造現場のAI・DX 「DXといっても何から始めればいいかわからない」と諦めていませんか?大規模な投資をせずとも始められる、製造現場の生産性向上のためのAI・DX導入方法について、解説します。

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/133460>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「133460」をご入力し検索ください。

お問い合わせ先 **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。



業績好調な 製造業が実践してる 経営テーマ5選

中途新卒採用
設計 監理 日本人
製造業特化!初公開の採用手法

新商品開発
市場調査・ニーズ収集 高収益企業の開発
非メーカーが自主商品開発

成長市場の業種・顧客開拓
最新市場トレンド 既存設備で新規分野の顧客開拓 営業販促力アップ

評価・賃金制度
社員モチベーション向上
生産性・利益UP 業績向上

製造現場AI・DX
生産性20%UP 生産計画の効率化
コストダウン 技術の伝承

最新情報が1日で聞ける 製造業経営サミット2025

主催

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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

オンライン開催 2025年 **11月 6日(木)・7日(金)・11日(火)**

お問い合わせNo. **S133460**



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。) → **133460**

即戦力中途・新卒採用

講座内容

- ・製造業における即戦力中途の採用戦略
- ・新卒応募が殺到する地方製造業の作り方
- ・人が集まり、人が辞めない会社づくり
- ・従業員満足度を最大化する人的資本経営
- ・その他、全国の最新採用事例をご紹介します

講師プロフィール



株式会社船井総合研究所 リーダー **山川 雅生**

大分県大分市出身。東京都立大学経営学科卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。業種特化の採用コンサルティングを得意とし、採用が難しいとされる即戦力中途採用の実績を多く持つ。

事例

事例①オフィス家具メーカー（中部地方）

「開発設計」2か月で応募5名 1名採用

事例②電子機器メーカー（北関東）

「回路設計」「営業」1か月で応募10名

事例③金属加工業（関西）

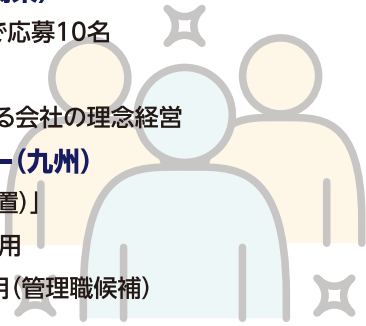
「月100件中途中応募」が来る会社の理念経営

事例④水处理プラントメーカー（九州）

「監理技術者（機械器具設置）」

2か月で応募10名、2名採用

営業100名応募で2名採用（管理職候補）



成長市場の業種・顧客開拓

講座内容

- ・既存設備/技術で、新規分野顧客の開拓方法
- ・低リスクで自社事業を付加するポイント
- ・成長市場の顧客と接点を持つための販促方法
- ・製造業の販促分野におけるDXの活用
- ・営業販促力の強い企業とそうでない企業

講師プロフィール



株式会社船井総合研究所 マネージャー **外山 智大**

神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。新規開拓マーケティングで成果を出し製造業を盛り上げることが、地域の雇用創出・地方の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。

事例

事例①電気機器メーカー

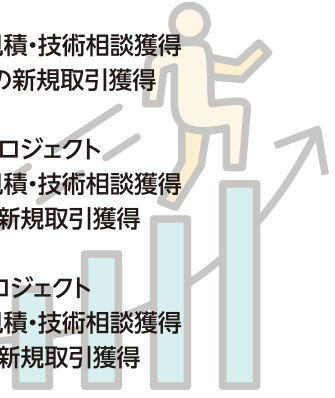
- ・注力商品の新規事業立上
- ・新規顧客からの20件/月の見積・技術相談獲得
- ・仕事・顧客を厳選し10社/年の新規取引獲得

事例②フィルムメーカー

- ・新素材のスペックイン強化プロジェクト
- ・新規顧客からの10件/月の見積・技術相談獲得
- ・仕事・顧客を厳選し3社/年の新規取引獲得

事例③自動車部品メーカー

- ・自動車業界の依存度低下プロジェクト
- ・新規顧客からの15件/月の見積・技術相談獲得
- ・仕事・顧客を厳選し5社/年の新規取引獲得



新商品開発

講座内容

- ・市場調査、ユーザーニーズの効率的収集方法
- ・高収益会社が行っている調査と開発方法
- ・非メーカーが自主商品開発を実現する方法
- ・収集したニーズの活用方法と注意点
- ・商品開発のための顧客管理の重要性

講師プロフィール



株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター **藤原 聖悟**

営業・販促戦略の立案・構築、商品・技術開発支援を専門とするコンサルタント。営業・販促・商品開発においては、自社だけでは改革が難しい組織制度・ビジネスモデルに対して、クライアント社員に変わりBPOサービシにてクライアント企業の生産性の向上を実現。

事例

事例①金属製品メーカー

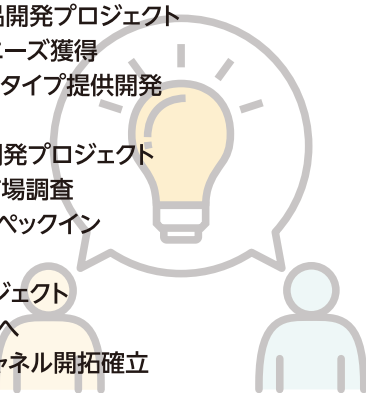
- ・性能付加型筐体の新商品開発プロジェクト
- ・ターゲットユーザーからニーズ獲得
- ・業界TOP企業へのプロトタイプ提供開発

事例②電気機器メーカー

- ・海外製製品の代替え機開発プロジェクト
- ・寸法・規格・電気仕様の市場調査
- ・大手機械メーカーへのスペックイン

事例③樹脂容器メーカー

- ・産学連携 製品製造プロジェクト
- ・受託加工業のメーカー化へ
- ・自社商品の流通・販売チャネル開拓確立



製造現場AI・DX

講座内容

- ・なぜDXは進まないのか？～「データ思考」への意識改革～
- ・現場に眠る「隠れロス」の可視化
- ・RFIDや安価なセンサーの費用対効果と使い方
- ・現場を巻き込む「週次改善サイクル」の回し方
- ・AIによる「匠の技」の継承と属人化からの脱却

講師プロフィール



株式会社船井総合研究所 リーダー **熊谷 俊作**

新卒入社3年でリーダーに就任。多品種少量生産の製造業にて、現場4Mのデータ分析で製造ロスを可視化し、生産性を抜本的に向上。RFIDやAI活用、システム開発を得意とし、データドリブンな組織変革と文化醸成まで一貫して支援。

事例

事例①樹脂成形メーカー（北関東）

現場ペーパーレス化・データ活用で生産性20%UP

事例②自動車部品メーカー（中部地方）

生産管理の見直し・実際原価管理で工数削減

事例③建築用工具メーカー（関西地方）

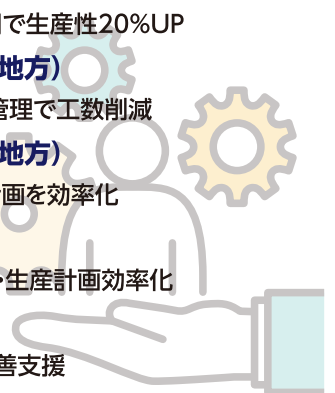
複数工場の統括管理で生産計画を効率化

事例④繊維メーカー（中部地方）

現場の実績データを自動取得・生産計画効率化

事例⑤木材加工業（四国地方）

現状データ分析による現場改善支援



評価・賃金制度

講座内容

- ・製造業のための、社員のモチベーションを向上させ、生産性・利益UPを実現する、評価・賃金制度の作り方
- ・KPIを押さえた、業績の上がる評価制度構築のポイント
- ・社員の成長を促すシンプルな賃金制度構築法

講師プロフィール



株式会社船井総合研究所 マネージャー 中小企業診断士 **高野 雄輔**

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。

事例

事例①電子機器製造業（150名）

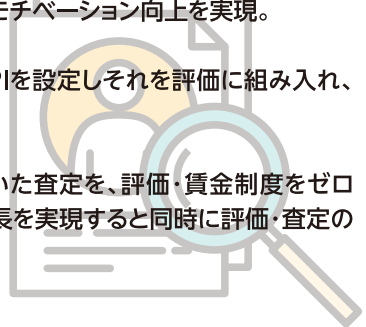
形骸化した評価制度・年功序列型の賃金制度を、会社ビジョンに連動したアクション／成果を上げた人に配分する制度に抜本的に変更し、社員のモチベーション向上を実現。

事例②機械加工業（100名）

利益・生産性の上がるKPIを設定しそれを評価に組み入れ、売上・利益アップを達成。

事例③板金加工業（80名）

社長が感覚的に行っていた査定を、評価・賃金制度をゼロベースで構築し、社員成長を実現すると同時に評価・査定の手間を軽減。



お手に取っていただきありがとうございました。最後に一言、案内させていただきます。

ここ最近、製造業の経営者の皆様より頻繁にご相談いただくのが**“将来への危機感”**です。受注の伸び悩み、人材不足、市場の縮小…など、様々な経営課題をお持ちかと思います。

ただ、そんな先行き不透明な中でも、**注目すべき業績好調な企業**があります。

今回の経営サミットでは、全国の業績好調な製造業がどんな取り組みをしているのか、

最新事例を1日ですべて聞ける特別なセミナーとなっております。

気になる参加費用は1万円（税別）です。ぜひ、今後の経営戦略のヒントを持ち帰る特別な1日にしていただけますと幸いです。定員がありますので、今すぐスケジュールを押さえ、お申込みください。皆様のご参加、心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 講師一同

追伸：参加申込み特典として無料経営相談を実施しております。ぜひご活用ください。