

# 見積AI・図面検索AIよりも大事なことがあるんです

講 座

第1講座

第2講座

第3講座

内 容

## いまこそ進めるべき、機械加工業の見積革命

- もはや経営のボトルネック! 現場のムダはよく見えるのに、なぜか放置される見積作業
- 膨大かつ緻密な業務をスピード一に行って競合に勝つには、アナログかデジタルか
- ここまで来た見積DX・AI! では、自社が行うべきことは?



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。

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**

## 見積作業の超効率化で、機械加工業が生産性を飛躍的に向上させるための具体的な手法を大公開!

- 見積「超効率化」で創出した時間を、未来へ投資する見積革命から着手する。業績向上を実現する機械加工業のDX戦略マップの全貌
- 自社を成功に導く、DX戦略マップ構築のための5つの実行ステップ
- 成功企業に学ぶ。生産性向上・営業効率化を実現したリアルな実例を大公開
- データドリブン戦略で失注データを「市場インサイト」に変える、攻めのCRM戦略



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。

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**

## AI時代の今、機械加工業の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- 見積革命の先に見据えておきたい、自社の競争優位性の維持・構築方法
- AIに任せることは何か、本当に自社が注力すべきことは何か
- 企業が持続的成長できるか否かは、99%経営者の決断で決まる

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**

※

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

2026年 1月30日金

開催方法  
オンライン開催

2026年 2月 3日火

お申込み期日

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻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メンバーズPlus)へご入会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/137046>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「137046」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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくある質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

オンライン  
セミナー

2026年 1月30日金  
2026年 2月 3日火  
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)



このような事業主の皆様は  
ぜひご参加ください

- 1 見積作成・履歴検索などムダが多いので、スピードを上げて効率化させたい
- 2 見積、特に原価計算が属人化しているので、誰でも見積できるようにしたい
- 3 脱エクセルを行って、データ管理をしっかり行い、効率化したい
- 4 見積の作業効率を上げて、営業活動に専念する体制を整えたい
- 5 将来的に生成AIを活用して、生産性を向上させたい

パッケージのAI見積を検討したが自社に合わない…  
そんな高価な投資をする前に進めるべきアナログDX

機械加工業 見積革命セミナー

Funai Soken  
サステナグロースカンパニーをもっと。

お問い合わせNo.S137046

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 137046



機械加工業(フライス・旋盤・研削)に緊急提言!

## 人を増やす利益を上げるビジネスモデル

### 見積におけるこんなお悩み、ありませんか?

悩み  
1



経営者や幹部に見積作業が集中し、重要な業務に手が付かない

悩み  
2



膨大な見積作業に追われ、見積だけで一日が終わってしまう

悩み  
3



未だにエクセルで見積書を作成しているので、ムダな作業が多い

悩み  
4



見積システムを導入したものの、自社にフィットせず使いこなせない

「**値付けは経営**」と言われるほど重要な見積。

これらが**効率化**できれば、**成長を加速**させることができます。



業務効率がアップし  
見積に追われない



営業活動に注力でき  
受注が活性化される



生産性が向上し、  
売上・利益が上がる

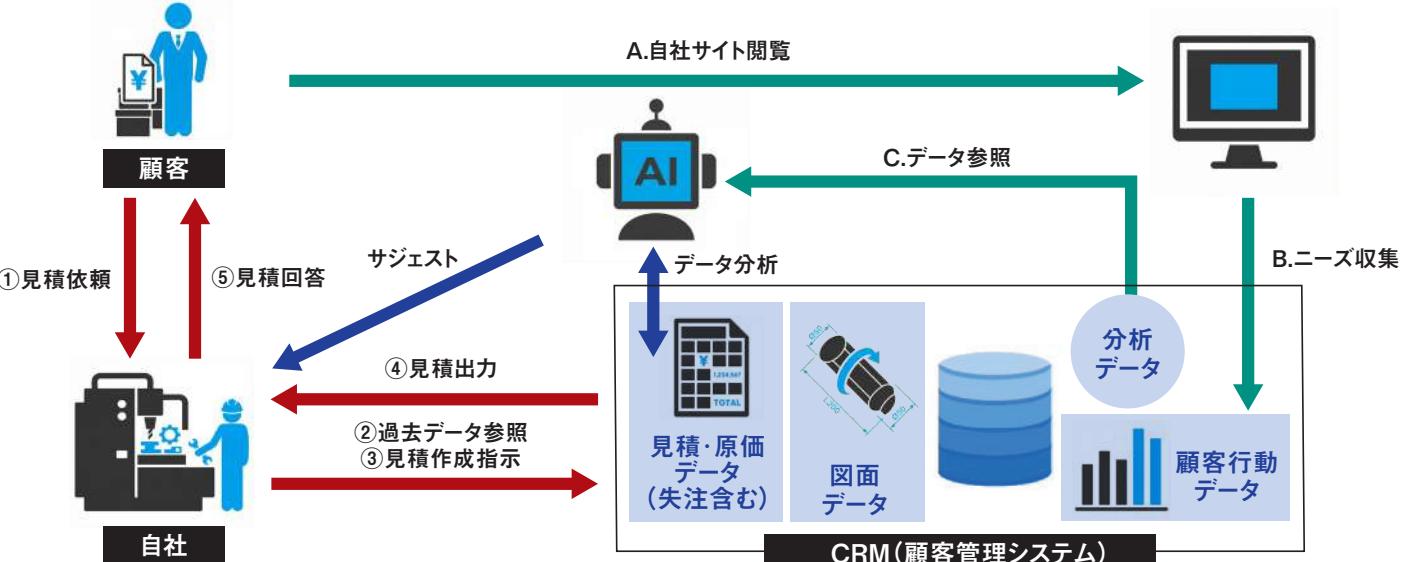


経営者が重要な業務に  
時間を投資できる

# 見積工程のボトルネックを解消し 売上・利益を最大化する手法を大公開

見積工程の効率化をきっかけにDX化し、

さらにAIエージェントも活用すれば、生産性も最大化!



見積革命による効果は、脱属人・脱エクセルや効率化にとどまりません。失注も含めた顧客情報の全てをデータベースとなるようDX化すれば、それをスピーディな経営判断の材料とすることが可能です。さらに、能力向上と低価格化が加速度的に進んでいるAIエージェント活用を見据えておけば、マーケティング・営業・受注工程の生産性を最大化できます。

### 機械加工業における導入事例多数

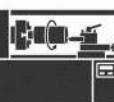
CRM上に見積システムを構築することで、営業生産性が飛躍的に向上、  
**DX化にも注力し過去最高の売上・利益を達成**

機械加工業(従業員50名)



脱エクセルを行った上、見積書の作成から社内承認まで  
**他拠点のシステムを統合し、業務効率が劇的に改善**

機械加工業(従業員200名)



ベテランが経験的に予測していた工程工数を、見積AIを活用して  
**過去実績データ等をもとに自動算出し、効率化**

機械加工業(従業員100名)



セミナーでは、経験による属人的な見積から脱却するための、機械加工業に特化した具体的な手法を解説します。

お申込みは  
コチラ

