

<p>第1講座</p>	<p>なぜ、あなたの会社の利益は上がらないのか</p> <ul style="list-style-type: none"> 樹脂成型メーカーが10年後も生き残るために必要な成長戦略とは 利益を圧迫する成形業の構造的課題を解説 下請け体質を脱却し、利益を生むための手法 風人化を解消し、技術を標準化する仕組みづくり 品質をデータで見える化し、顧客の信頼を勝ち取る手法 樹脂成型メーカーの「アナログな強み」を、「デジタルで最大化する」DX投資戦略 <p>株式会社船井総合研究所 製造業DXチーム 松川 史生</p>	
<p>第2講座</p>	<p>『いつもの日報』を宝の山に変える、高収益工場へのデータ活用術</p> <p>なぜ、今データ活用が「儲かる工場」への鍵となるのか？</p> <p>【事例①】生産性の可視化で見えた「隠れたエース」と「改善すべき工程」</p> <p>【事例②】稼働率の分析で判明した「本当の原因」</p> <p>データ活用を「文化」にするための3ステップ</p> <p>高収益化を加速させる「新たな指標」の獲得とデータ取得のヒント</p> <p>まとめ：データ活用の第一歩は「脱・Excel日報」から</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業DXチーム チーフ 飯塚 佳史</p>	
<p>特別 ゲスト 講座 第3講座</p>	<p>成功事例講座</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上30%ダウンからのDX変革による回復ストーリー 2020年から2024年で売上が約20%増加したその要因を詳細に解説 会社の魅力をUPさせるDXストーリー トレーサビリティ管理にDX技術を活用する方法を詳細に解説 汎用製品から高付加価値製品へ！ 高付加価値製品の比率が2020年度9%が2024年度は23%。大幅に引き上げた具体的な戦略を公開 <p>三行合成樹脂株式会社 専務取締役 宮島 宏氏</p>	
<p>第4講座</p>	<p>本日のまとめ：樹脂成型メーカーが生き残るためのDX戦略</p> <p>明日から社長が取り組むべきこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業DXチーム チーフ 飯塚 佳史</p>	

<p>開催日時</p>	<p>東京会場 2026年 2月18日 水</p>	<p>船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒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 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)</p>
<p>開催日時</p>	<p>大阪会場 2026年 3月13日 金</p>	<p>船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結JR大阪駅の直上、西口改札口に直結</p>
<p>お申込み期日</p>	<p>※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。</p> <p>10:00~12:30(受付開始:開始時刻30分前~)</p> <p>諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。</p> <p>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。</p>	
<p>受講料</p>	<p>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</p> <p>※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。</p>	

お申込み方法

	<p>【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。</p>
	<p>【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137498 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「137498」をご入力検索ください。</p>



【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」で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。

コストダウン要求・人手不足に悩む 樹脂成形業界向け

下請け脱却の具体策

コストダウン要求を断り「価格決定権」を持つ経営へ

樹脂成形業

下請け脱却・高収益化 実践セミナー

覚悟のDX変革で廃業危機から
奇跡の復活を果たした経営者が登壇!

下請け脱却の第一歩
“価格を決める側”になる方法を解説!

三行合成樹脂株式会社
専務取締役

宮島 宏 氏

「下請け仕事だけでは生き残れない」

売上
20%UP
高付加価値比率
9% ▶ **23%**
2.5倍へ急増!



「うちは下請けだから変わらない」そう諦める前に、ぜひこの「事実」を会場で目撃してください

主催 樹脂成形メーカー向け 下請け脱却・高収益化 実践セミナー

お問い合わせNo.S137498

サステナ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 〒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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 137498



大口取引先の撤退、コロナ禍、売上30%減の「廃業危機」から奇跡の復活! 新潟の町工場が、なぜ「医療・半導体」の大手メーカーから選ばれるようになったのか?

このような皆様におすすめ

- ☑ コストダウン要求に疲弊し、自社の価格決定権を取り戻したい
- ☑ 高付加価値製品(医療・精密等)へ参入したいが、品質管理体制に自信がない
- ☑ ベテランに依存した経営から脱却し、組織的な技術承継を進めたい

アナログな現場力をデジタルで「品質保証」に変える!

高収益型・次世代スマートファクトリーへの変革 **3つのステップ**

戦略

「何でも屋」からの脱却!高付加価値シフト

汎用部品から「医療・半導体」へ。単に注文を待つのではなく、自社の徹底した管理体制(トレーサビリティ)を「売り物」にして営業を展開し、価格競争から脱却。

品質

ヒューマンエラー「ゼロ」への挑戦

材料投入時にバーコード照合。「いつ、誰が、どの材料で」作ったかを自動記録。老眼のベテラン職人でも使えるシンプルな画面で、手書きの煩わしさとミスを一掃しました。

生産性

工場の「今」を完全に見える化

全成形機85台の稼働状況を中央管理室で一元管理。機械の入れ替えは不要!後付けセンサーで古い機械もIoT化。チョコ停ロス削減と納期遅延の撲滅を実現。

劇的な変貌の軌跡

Before (2020年 どん底期)

売上激減: 取引終了とコロナで売上30%減
古い体質: 現場は勘と経験頼み。紙管理の限界
経営者の心境: 「将来が危ない」強烈な危機感

After (2024年 現在)

V字回復: 2020年度比 売上 約**20%UP**
体質改善: 高付加価値製品比率 9%→**23%へ**
成果: 品質証明で一流企業と直接取引開始

DXによる「品質の証明」で信頼獲得!

諦める前にご確認ください

本セミナーのノウハウは、以下の条件でも実践可能です。

- ☑ **ITに詳しい社員がいなくても大丈夫**
難しいプログラミングは不要。現場主導で運用できる仕組みです。
- ☑ **設備投資の予算が少なくても大丈夫**
機械の買い替えは不要。補助金を活用した「後付け」投資が中心。
- ☑ **ベテラン職人が頑固でも大丈夫**
「職人の勘」を否定せず、それを「会社の資産」に残すアプローチ。

Q 古い機械でも?

A むしろ効果大!

昭和製の成形機でも、安価なセンサーを付けるだけで最新鋭機と同じようにデータを語り始めます。「古いから無理」は誤解です!

企業概要

三行合成樹脂株式会社

大口取引先喪失とコロナ禍による売上30%減という経営危機に直面。
基幹システムを核とした全社DXを推進し、
高付加価値市場へと事業転換を図り見事なV字回復を実現!!

業種: 樹脂成形メーカー
事業内容: 高精度樹脂部品の開発・製造
従業員数: 約120名(2024年時点)

**下請け仕事だけでは生き残れない。
覚悟を決めて取り組んだのは機械更新ではなく
『「品質証明型DX」「トレーサビリティ経営」』でした。
アナログな現場の強みをデータで証明し、信頼が劇的に変わりました。**

日本のモノづくりを支える同志の皆様へ。
「このままでは、会社が終わるかもしれない」-2020年、私はかつてない恐怖に震えていました。
長年頼りにしていた大口取引先との契約終了。さらに追い打ちをかけるコロナ禍。
当社の売上は一瞬にして30%も蒸発しました。
工場に響く機械音はまばらになり、社員の不安そうな顔を見るたび、経営者としての無力さに胸が締め付けられる思いでした。

「良いモノを作っていれば、いつか報われる」

そんな職人気質の“待ちの経営”が通用する時代は、もう終わっていたのです。
「下請け体質から脱却し、自らの足で立つ強い工場を作るしかない」そう決意し、
私たちは「全社DX」という未知の領域へ踏み出しました。

正直に申し上げます。道のりは平坦ではありませんでした。

現場からは「忙しいのに新しいことなんてできない」という反発もありました。
しかし、基幹システムと現場のデータを繋ぎ、「品質見える化」した瞬間、
すべてが変わりました。勘と経験に頼っていた現場が、データで語り合う組織に
変わったのです。そして何より驚いたのは、私たちが築いた
「完璧なトレーサビリティ(追跡可能性)」が、これまで門前払いだった大手工場企業や
医療機器メーカーからの信頼を勝ち取る最強の武器になったことです。
その結果、失った3割の売上を取り戻すどころか、2020年比で約20%の増収を達成。
かつて9%しかなかった高付加価値製品の比率は、今や23%を超え、
利益率は劇的に改善しました。
今回のセミナーでは、私が直面した「倒産の危機」から、どのようにして
「高収益工場」へと生まれ変わったのか、その泥臭いプロセスと具体的なノウハウを、
包み隠さずすべてお話します。
●終わりのないコストダウン要求に疲弊している皆様
●ベテラン頼みの網渡り経営に限界を感じている皆様
●「ウチのような町工場にDXなんて無理だ」と諦めている皆様
どうか、諦めないでください。地方の、いち下請け工場だった私たちにもできたのです。
皆様にできないはずがありません。
当日、会場で皆様とお会いできることを、心より楽しみにしております。
日本の樹脂成形業の未来を、共に切り拓きましょう



三行合成樹脂株式会社
専務取締役 宮島 宏氏