

講座	内容
第1講座	<p>高収益を実現している鑄物ダイカストメーカーが取り組んでいることは？</p> <p>セミナー内容抜粋① 2026年の市況予測と今後の展望                  セミナー内容抜粋② なぜ、勝ち残る鑄造メーカーはあえて「利益の薄い試作」から入るのか？                  セミナー内容抜粋③ 設計開発段階に入り込み、不況下でも高収益案件を創出するビジネスモデル</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 神谷 要平</p>
第2講座	<p>AI導入を実現するデータ経営3か月で型を作り、3か月で軌道に乗せる5つのステップ</p> <p>セミナー内容抜粋① 既存技術と設備を使った成長市場参入事例のご紹介                  セミナー内容抜粋② 内燃機関の部品量産メーカーが、試作から入り量産につなげた具体的手法                  セミナー内容抜粋③ AIで効率的に量産につながる試作開発案件を獲得させるための顧客データの構築方法</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 野中 啓多</p>
第3講座	<p>鑄造ダイカストメーカーの社長に今すぐ取り組んでほしいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① トランプ関税と自動車業界の変革期における経営者の仕事                  セミナー内容抜粋② 「自動車」など特定業界依存から脱却し、「自社が顧客を選ぶ」経営へシフトするための最初の一步                  セミナー内容抜粋③ 明日から実践できる、高収益な試作開発案件を獲得し続けるためのアクションプラン</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業支援部 リーダー 神谷 要平</p>

# 鑄物・ダイカストメーカー向け これが伸びる非自動車マーケット



開催日時 **2026年3月25日水**  
**2026年3月27日金**  
 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/138594>  
 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「138594」をご入力検索ください。

【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。

単発の試作で終わらせない! 量産へ繋げる  
**『試作開発攻略ビジネスモデル』**の詳細は中面をご覧ください!

オンラインセミナー **2026年3月25日水・3月27日金**

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 〒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

お問い合わせNo. **S138594**

# 鋳物・ダイカストメーカーのための

# 試作を入口に成長市場へ参入し量産案件に繋げるノウハウを全て公開!

このような悩みも  
本ビジネスモデル  
で解決できます!

既存顧客からの案件数が減少し、  
早急に対策したい

不況になると、  
注文数も激減...



成長市場のニーズを入手し、  
今後の技術開発・設備投資に  
活かしたい

今はこういう市場が  
動いているのか...



現在の設備・技術を活かしながら、  
もっと成長できる分野に参入したい

設備投資をせずに、  
案件を増やせないか...



人手不足のため、  
生産性・利益率の高い案件を  
獲得したい...

忙しい割に  
儲かっていない...



## 鋳物・ダイカストメーカーが「試作・開発攻略ビジネスモデル」を進めるべき3つの理由!

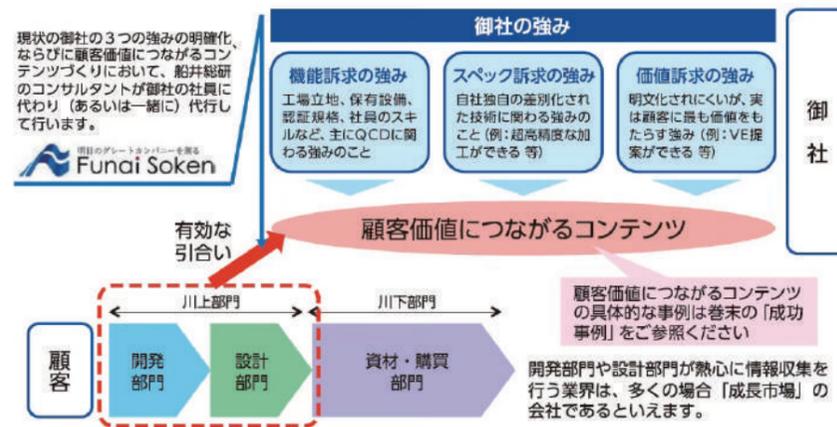
**POINT 1** ロボティクス・半導体などの  
成長市場へ自然に入り込める

### 成長市場



中長期的な成長が見込める市場としてあげられるのが、ロボティクスや半導体などの市場です。これらの成長市場では試作・開発案件が続いており成長・小ロット制作の案件獲得が見込めます。

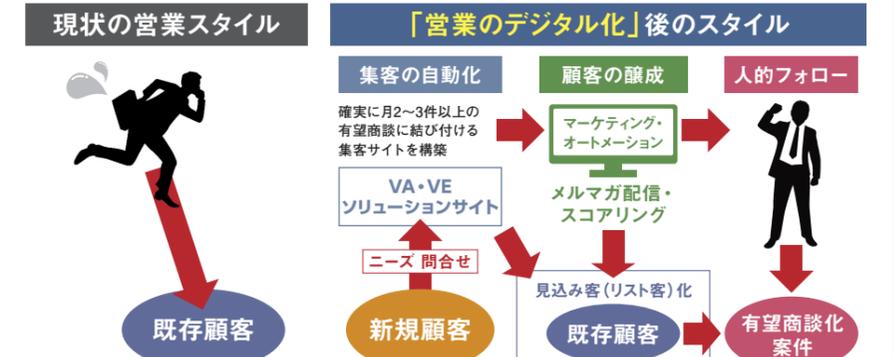
**POINT 2** 設計・開発段階からプロジェクトに  
関わり、量産案件へつなげる



自社の強み(機能・スペック・価値)を明確化し、顧客価値に直結するコンテンツ作りを支援します。購買部門主導の価格競争から脱却し、開発・設計といった「川上部門」から有効な引合いを獲得する仕組みを構築。

**POINT 3** 「営業DX」の導入で、人を増やさずに  
利益を増やす効率的な営業が出来る

多品種少量・単品生産の試作・開発案件による新規開拓は、「営業のデジタル化」により、システマ的に行うことが可能です。



例えば上図に示すようなデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合い獲得・受注が可能になります。

## 成長市場からの案件獲得で高収益化に成功した事例多数! この他、セミナーでは多数の成功事例を紹介します!

**成功事例 1** 近畿エリア A社(従業員40名)

脱・自動車業界への挑戦により、  
特定業界依存度を90%から60%へ低減!

かつては売上の9割を自動車関連が占めていましたが、設計・開発段階から入り込む「提案型営業」へ転換した結果、新規顧客の獲得とリスク分散を同時に実現しました

**成功事例 2** 関東エリア B社(従業員50名)

相見積ゼロ! 開発段階からのパートナー契約で、  
非価格競争を実現。高収益体質へ転換!

以前は、図面が支給されてからの価格競争に巻き込まれ、利益が残りにくい体質でしたが、設計・開発部門へ直接アプローチすることで指名されるようになり、相見積なしの受注を獲得しています。

**成功事例 3** 東海エリア C社(従業員40名)

Webを活用した情報発信で、設計・開発部門からの  
試作依頼が急増! 毎月10件以上の案件が舞い込み、  
安定した新規獲得を実現!

ターゲットを購買から「設計・開発者」に絞り、Webで技術力を発信。売り込まなくても問い合わせが来る「プル型営業」が確立し、将来の量産につながる優良リードを獲得しています。

お申込みは  
コチラから!



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！ ／

# 鑄造・ダイカスト業界

# 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

〒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

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  ご希望の日に チェックを お願いします	<input type="checkbox"/> 2026年3月5日(木) 13:00~15:00	お申込み期限 2026年2月20日(金)23時59分まで
	<input type="checkbox"/> 2026年3月6日(金) 13:00~15:00	お申込み期限 2026年2月20日(金)23時59分まで
	<input type="checkbox"/> 2026年3月10日(火) 13:00~15:00	お申込み期限 2026年2月20日(金)23時59分まで

※上記日程が合わない場合、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	<b>無料</b> ※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 ①〇月〇日希望」



### 【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使用いただき、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。