

中堅・中小企業「経営者」の為の
AI・DX活用の最前線がわかる!!

AI・DX経営サミット

インフレ経済
人手不足対策

勝ち組「経営者」が取り組むAI・DX活用の全てがわかる1日

業績向上に直結するAI×DXとは?

先進モデル事例3社の現役経営者が登壇!!

株式会社船井総合研究所の役員陣3名が登壇!



株式会社船井総合研究所
取締役執行役員 杉浦 昇



株式会社船井総合研究所
執行役員 清尾 修



株式会社船井総合研究所
執行役員 片山和也



株式会社カネコ
代表取締役 金子 雅一 氏



メーカーズグループ株式会社
代表取締役 白井 剛 氏



株式会社 トーガン
取締役成長戦略推進室長
クリエイティブ本部管掌 浜田 岳峰 氏

AI・DX経営サミット

お問い合わせNo.S142432

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

東京
開催

2026年 7月8日(水) 12:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

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。

142432



2026年のAI・DXトレンド!

今取り組むべきAI・DX先進モデル企業の課題とはこれだ!

属人からの脱却

を実現できる
データ管理

不況期でも
業績向上
に直結のCRM

コスト削減
を実現できる
システム投資

まだ間に合う
AI投資
で生産性向上

小さく生んで
大きく育てる
DX投資

こんなお悩みありませんか?

- ☑ **自社の業務が“属人化”**しており
経営サイドから“見えない”。

特に「受注」するまでの「営業プロセスの領域」で、**エクセルによる“属人”**が発生しており、経営サイドから見えないケースが散見されます。これらは「ローコード・ノーコード」活用により解決することが可能です。

- ☑ **クロスセル・アップセル**ができてない。
あるいは**“取りこぼし”**が起きている。

せっかく「複数事業」を展開しているのに、それが実際の営業活動に反映できていないケースは多々あります。こうした**機会損失を回避するため**には「CRMプラットフォーム」の活用が有効です。

- ☑ **部分最適のシステム選定**になっている
結果、**不要なコスト増**を招いている。

現場主導の“つぎはぎ”的なシステム導入となった結果、**不要なコスト増**を招いているケースは多々あります。**End to End**の視点による、**全体最適**なDXロードマップが求められます。

- ☑ **本当の意味で自社はAIを**
使いこなせていない。

ChatGPTあるいはGemini、Claudeというのは、**お金を払えば誰もが使える「パブリックAI」**です。本当の意味での差別化は、**自社データによる「プライベートAI」の導入**です。

- ☑ **DX投資・AI投資**は進めたいが
費用がかかりすぎる。

成功するDX・AI投資の鉄則は、**小さく生んで大きく育てること**です。具体的には**半年タームで何らかの成果が上がるロードマップ**を策定、その流れをアジャイルに繰り返す進め方が有効です。

- ☑ **現在のシステム開発・DXの**
最新トレンドをつかみきれていない。

ここ1~2年だけでも、DX・AIなどシステム開発のトレンドは驚異的なスピードで進化しています。経営者は**現在とこれからのトレンドを体系的に理解・把握**しておく必要があります。



1 今、業績を伸ばす会社が取り組む AI・DX経営

こんな皆様におすすめです

- **実際に業績を伸ばしている**会社の、DXへの取り組みを知りたい。
- 外に出ない**中堅・中小企業のDX**の裏側を知りたい。
- **年商10億円→100億円企業を目指したDXの取組み**を知りたい。
- 激しく二極化する現在、**時代に取り残されたくない**。
- まずは**何から手をつけたら良いのか**を知りたい。

知れること

- 不況下でも業績を伸ばす**勝ち組中堅・中小企業の取組み**。
- 実際のDX現場の裏側で起きている、**失敗しない為の原理原則**。
- **100億企業化を実現した会社のAI・DXへの取組み**。
- 今、経営者が押さえておくべき**AI・DXのトレンド**。
- **今やるべきことの優先順位**。

船井総合研究所の取締役が語る「今、業績を伸ばす」会社のAI・DX経営

本格化するインフレ・物価高、さらには人手不足対策に対応していくためには、有効なAI・DX経営といった施策が必ず必要になってきます。実際、現在の不況下でも業績を伸ばす会社、具体的には年商100億円企業化を実現した会社、あるいはしようとしている会社は、共通してDXにも熱心に取り組んでいます。ぜひ本セミナーにご参加いただき、そうした実際の事例やトレンドをつかんでいただきたいと思います。

株式会社船井総合研究所 取締役執行役員 杉浦 昇



2 中堅・中小企業の為の AI・DX経営

こんな皆様におすすめです

- 大企業の一般論でなく、**中小企業が使えるAI・DX事例**を知りたい。
- 中小企業のDXにおける、**コスト削減の鉄則**を知りたい。
- 中小企業のDXで、**失敗するパターン、しないパターン**を知りたい。
- 「**導入したけど現場が使わない**」を避ける方法を知りたい。
- **自社にITの専門家がない**場合の対処法を知りたい。

知れること

- 中小企業のDX、**うまくいくパターン、いかないパターン**。
- **1 / 20のコスト削減**も！
システム投資**コスト削減のポイント**！
- 現場が納得するシステム選定・導入のポイント！
- 中小企業が外部DXリソースを活用するポイント！



一般論ではなく、中堅・中小企業の為の現場の話をお伝えします

私は長年、船井総合研究所の情報システム責任者を務め、いわば「システムを導入する」「実際に現場で使ってもらおう」という立場でした。こうした経験を活かし、現在では数多くの中堅・中小企業のAI・DX導入・推進の支援を行っています。本セミナーでは大企業向けの一般論ではなく、色々な意味でリソースに制約のある、中堅・中小企業向けの使える事例を、豊富な実績と経験から、わかりやすく皆様にお伝えしたいと思います。

株式会社船井総合研究所 執行役員 清尾 修



3 今回のセミナーの特別ゲスト講師!! 先進モデル企業3社の現役経営者が登壇!!

業績向上に直結する AI×DXとは?

従業員30名のネジ製造業が、
AI活用で顧客数3倍・営業利益率2倍



株式会社カネコ
代表取締役

金子 雅一 氏

同社は創業1948年・従業員38名の特注ネジ製造業。特定業界からの依存脱却を目指し、“優良大手顧客”との取引を目的とした営業DXに取り組む。毎月30件以上の新規問合せの獲得に成功しており、上場会社クラスの大手企業とも数多くの新規口座獲得に成功している。また生成AIを実装したチャットボットを活用。入社2～3年目クラスの営業対応をAIがこなす。こうした一連の取組みの成果もあり、直近の決算では過去最高の業績を記録している。

地域密着の車販店が取り組む、
AIを活用した来店率アップ戦略



メーカーズグループ株式会社
代表取締役

白井 剛 氏

同社は創業1991年・グループ従業員250名の車販を中心とするモビリティの総合企業。福岡県を地盤に車販・車検・その他サービスを展開しており、年間の総在庫台数は50,000を超えており、福岡を走る軽自動車の40台に1台が同社を利用していることとなります。労働集約的になりやすい業態でありながら、グループ会社としてシステム開発・販売会社を持つなど、早い段階でDX・ITには注力されています。今回は生成AIを実装したZoho(ゾーホー)によるAIエージェント構築と、その狙いについてお伝えいただきます。

確実にアップセル・クロスセルを
実現できるCRM活用と生産性向上



株式会社 トーガシ
取締役成長戦略推進室長
クリエイティブ本部管掌

浜田 岳峰 氏

同社は創業1965年・社員218名のイベント・販促・プロモーション会社。お客様によって多種多様なサービス提供のため、ともすれば属人的になりがちな提案・営業プロセスにおいて、DXを推進。従来の営業担当者ごとのエクセル管理から、全社統合のSFA・CRM(営業管理システム・顧客管理システム)の導入を決断。現在はZoho(ゾーホー)により、効果的な「営業生産性の向上(クロスセル・アップセル)」に取り組む。浜田取締役はその推進を担っている。

4 6ヶ月でAI・DX経営を導入する方法

こんな皆様におすすめです

- AI・DX経営の具体的な**成功事例を知りたい**。
- **同業他社のAIやDXへの取組み**を知りたい。
- 時間をかけず**半年で実行できる具体的な方法**を知りたい。
- 自社のITリソースに、**人材面・ノウハウ面で色々な制約**があるが、**具体的にどのように進めれば良いのか**を知りたい。

知れること

- 住宅・不動産・サービス業・製造業・士業・医療・小売業といった**さまざまな業種における成功事例・進め方**がわかる。
- 実際に自社で**AIを活用して生産性を上げる方法**。
- 自社の**経営資源に様々な制約がある中での具体的な進め方**。
- **現場に反発されず定着できる、効果的な導入方法**。

800社を超える導入支援実績からの、具体的な成功事例!

あらゆるデータの
見える化

大幅な
システムコスト削減

属人的な業務プロセス
からの脱却

プライベートAIによる
業績向上

LTV(生涯顧客価値)
最大化

実際に定着できる
AI・DXロードマップ

5 失敗しないAI・DX経営を実現するための鉄則とは?

こんな皆様におすすめです

- システムのことに詳しくない社長(経営者)が、**DXを成功させるために最低限、押さえておくべきこと**を知りたい。
- AI・DXの今とこれからの最新トレンドを知りたい。
- システム導入で**失敗するパターン・成功するパターン**を知りたい。
- **具体的に何に取り組めば良いのか**を知りたい。

知れること

- **システムをつくらせる側(=経営者)が押さえておくべき3つのポイント**がわかる。
- AIとDXの**最新トレンド**がわかる。
- **失敗しないシステム導入**のポイントがわかる。
- 具体的に、**今日から何をすれば良いかがわかる**。



AI・DX経営に成功するポイントはたったこれだけ!
明日から御社も先進モデル企業に

船井総合研究所では、100名近いDXエンジニア・IT人材を擁し、800社を超える中堅・中小企業に対しての導入実績があります。本セミナーでは、こうした豊富な実績と経験に基づく、具体的な事例や、必ず押さえておくべき現在の潮流やポイントを、わかりやすく具体的にお伝えします。今日から、自社が何をすれば良いのかがわかる内容となっております。

株式会社船井総合研究所 執行役員 片山和也





AI・DX 経営サミット

中堅・中小企業「経営者」の為のAI・DX活用の最前線がわかる!!

この様な皆様にオススメのセミナーです!

- ☑ AI・DX経営を導入して、
短期間に業績を向上させたいと考えている皆様
- ☑ データ活用、あるいは生成AI活用により、
自社の業績を向上させたいと考えている皆様
- ☑ DXに取り組みたいと思っているが、
何から手を付けたらいいのか迷っている皆様
- ☑ 同じ中小企業で、AI・DXに取り組んで成功している
実際の社長の話を聞いてみたいと考えている皆様
- ☑ これから本格化する不況の前に、
有効な打ち手を考えたい皆様

講座内容

第1講座	今、業績を伸ばす会社が取り組むAI・DX経営 業界平均3倍以上に業績を伸ばす「好業績」企業が取り組むAI・DX経営の中身とは? 株式会社船井総合研究所 取締役執行役員 杉浦 昇
第2講座	中堅・中小企業の為のAI・DX経営 導入実績800社超!大企業ではない、中堅・中小企業が実際に取り組めるAI・DX経営とは? 株式会社船井総合研究所 執行役員 清尾 修
第3講座	成功事例:特別ゲスト講座 特別ゲスト講師① 確実にアップセル・クロスセルを実現できるCRM活用と生産性向上 株式会社トーガシ 取締役成長戦略推進室長 クリエイティブ本部管掌 浜田 岳峰氏 特別ゲスト講師② 従業員30名のネジ製造業が、AI活用で顧客数3倍・営業利益率2倍 株式会社 カネコ 代表取締役 金子 雅一氏 特別ゲスト講師③ 地域密着の車販店が取り組む、AIを活用した来店率アップ戦略 メーカーズグループ 株式会社 代表取締役 白井 剛氏
第4講座	6ヶ月でAI・DX経営を導入する方法 Zoho活用により、最短・ローコストにAI・DX経営を実現する方法 株式会社船井総合研究所 CRMコンサルティンググループ マネージャー 小牧 大介 株式会社船井総合研究所 CRM支援チーム_2 リーダー 加藤 雅也 株式会社船井総合研究所 SaaSソリューションチーム_1 リーダー 矢野 貴大
第5講座	本日のまとめ 失敗しないAI・DX経営を実現するための絶対に押さえておくべき鉄則とは? 株式会社船井総合研究所 執行役員 片山 和也

開催日時

東京会場 2026年 7月8日水 12:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前~)

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

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、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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。

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格 税抜24,000円(税込26,400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/142432>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークから「142432」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。