

製造未来モデル研究会

テーマ

「6つの成長モデル」の掛け合わせで、
自社独自の成長戦略を描く

POINT 01

先進的な企業の視察から
成長パターンを学び、自社の
強みを活かした成長モデル
を構築することができる

POINT 02

成長を志す共創仲間が増え、
成長モデルに共に取り組む
企業ネットワークを
構築することができる

POINT 03

各講義で得た学びや
成長戦略を整理し、
自社に取り入れるべき点を
明確にできる

製造未来モデル研究会 テーマ設定の背景

Background

製造業には、日本を元気にするポテンシャルがある

製造業は、日本経済を支える一大基幹産業です。国内GDPの約2割(121.8兆円)を占め、

一人当たり労働生産性は全産業平均の約**1.3倍**という高い実力を持ち、

日本経済の成長を牽引するポテンシャルを秘めています。

足元では人手不足やコスト高といった課題に直面していますが、

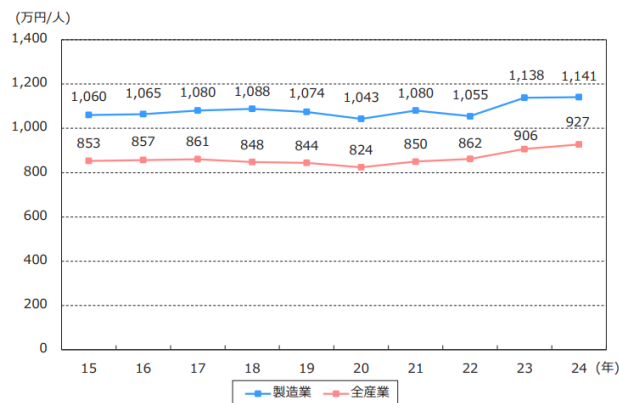
AIによるデータの利活用、輸出・海外展開による外需獲得、

サプライチェーン連携による稼ぐ力の強化など、成長の種は着実に育ち始めています。

製造業が元気になれば、日本が元気になる。

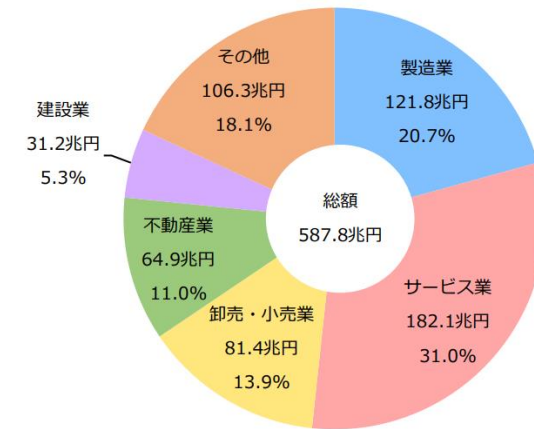
全国の製造業を元気にする——これが、当研究会のミッションです。

製造業と全産業の名目労働生産性比較 (製造業は1人当たり名目労働生産性で全産業平均の約1.3倍)



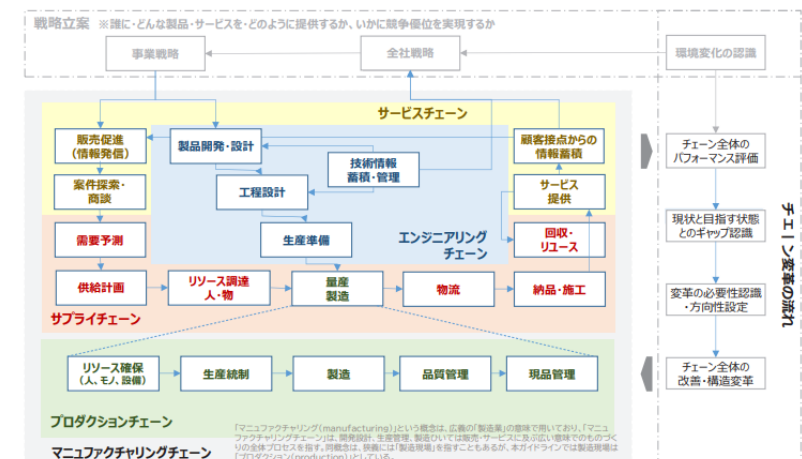
出典元: 経済産業省「ものづくり白書2025版」

業種別GDPの構成比率 (製造業は全体の20.7%を占める基幹産業)



出典元: 経済産業省「ものづくり白書2025版」

AIによるデータ利活用 (マニファクチャリングチェーン上でのデータ連携)



出典元: 経済産業省「ものづくり白書2026版」

製造業界の課題と成功例

Problem and Success case

製造業の抱える課題

CASE

1



顧客開拓・市場開拓

独自の技術力を活かしてきた歴史があるが、特定業種・特定企業を攻略してきた依存度が高く、新たな顧客・市場開拓が推進せず事業構造を変革できない状態が続いている。

CASE

2



多様化する顧客ニーズへの対応

多品種少量生産、パーソナライズ化/カスタマイズ製品需要の拡大、高付加価値製品への顧客ニーズの変化に柔軟に対応する必要性が発生。大量生産大量消費構造からの脱却が求められる。

CASE

3



人手不足と高齢化

現場人員の高齢化が進み、人材採用も競争が激化。熟練人材の技能承継を推進する必要性も高まり、中長期的な生産効率・品質低下のリスクが存在する。

成長企業の取り組み事例

CASE

1



共創と事業再編で新たな顧客基盤を構築

自社の強みであるコア技術の中核に据え、既存顧客との取引拡大を図るとともに、共創やM&Aを活用して新たな製品領域・顧客層を開拓。事業ポートフォリオの最適化を進めながら、既存基盤の強化と新規ドメインへの展開を着実に進める。

CASE

2



顧客起点の高付加価値化への転換

パーソナライズ化やカスタマイズ製品の需要拡大に対応するため、顧客ごとの要望や利用状況を蓄積・分析し、開発テーマへ反映。多品種少量でも採算を確保できる供給体制を整備し、高付加価値領域での受注拡大を推進。

CASE

3



現場力の強化と持続性ある経営基盤の構築

熟練人材の知見を見える化し、若手や中途人材が早期に戦力化できる育成の仕組みを整備。加えて、ものづくり現場のやりがいや成長実感を社内外に発信することで、技能継承の円滑化と社員の内なる思いを引き出す仕組みを構築した。

製造未来モデル研究会 過去視察先

Past Company Inspection

独自の成長戦略をもつ優秀企業が登壇



製造未来モデル研究会のテーマ

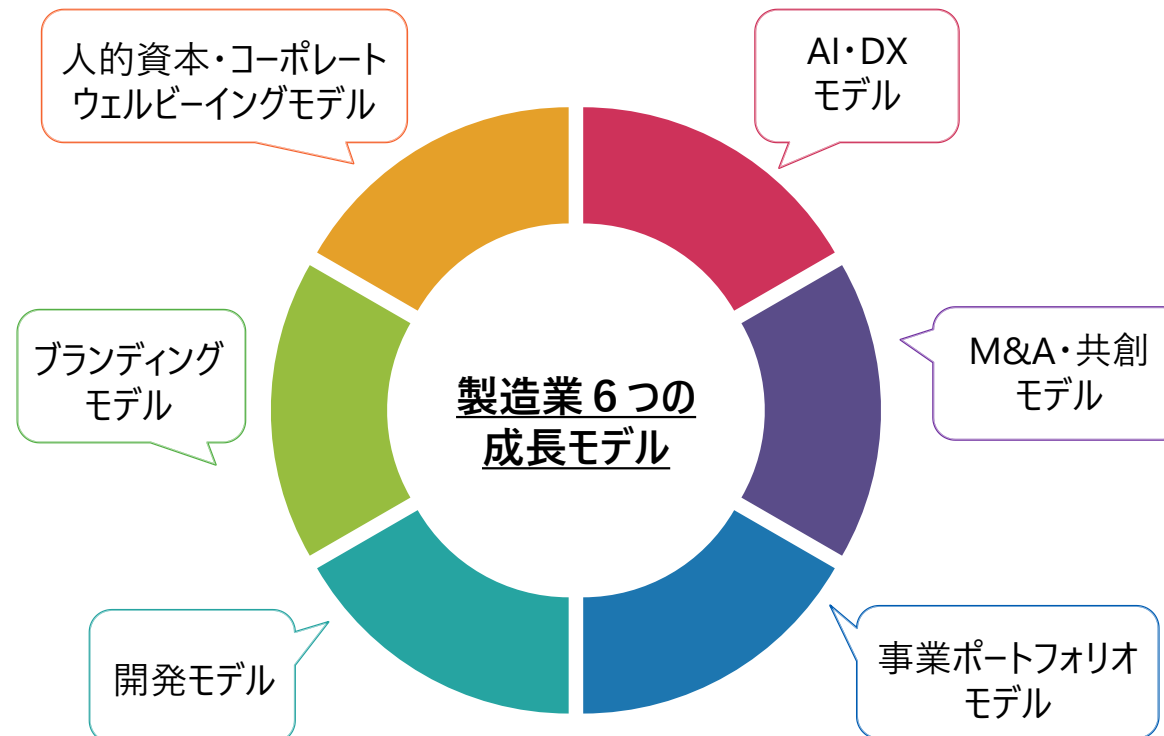
Theme

「6つの成長モデル」の掛け合わせで、自社独自の成長戦略を描く

製造業は日本のGDPの約20%を占める中核産業であり、その活性化が日本全体の活力につながります。

AI・DXの活用やM&A・共創、多様な人材活躍など「6つの成長モデル」を組み合わせた独自の成長モデルを構築する企業は、外部環境に左右されず進化を続けています。

当研究会で優れた成長モデルを事例企業の視察を通じて実例で学び、ともに自社の製造未来モデル構築を目指しましょう。



製造未来モデル研究会 6つの成長戦略モデル

Six growth strategy models

各回のゲスト企業による講義や視察から、未来に向けた6つの成長戦略モデルを研究しましょう。



AI・DXモデル

AI・DXを積極的に活用し、
製造工程改革、生産性向上、技術力向上、
技術承継などモノづくりの概念を覆すような
先進的な取り組みで成長しているモデル



M&A・共創モデル

提供価値を、モノだけではなく
コトのソリューションとして再定義し
スピーディに拡大させるためにM&Aや
提携を駆使した共創により成長しているモデル



事業ポートフォリオモデル

既存事業のイノベーションや新規事業開発、
グローバル展開などにより
事業ポートフォリオの数と規模の拡大へ
戦略的に取り組むことで成長しているモデル



開発モデル

研究開発、製品開発、技術開発など
競争力の根源となる開発力を強みとし
積極的に開発投資を行うことで
成長しているモデル



ブランディングモデル

企業のアイデンティティや
市場でのポジショニングを強化するために
事業自体をブランド化し
自社のブランド価値を高め成長しているモデル



人的資本・ コーポレートウェルビーイングモデル

多様性を取り入れた組織構造や
人材の採用、育成、活躍を設計することで
社員の活力を引き出し、リーダーシップを
発揮するケイパビリティを強みとして
成長しているモデル

製造未来モデル研究会 最終アウトプット

Output

全6回を通して、自社独自の成長戦略を構築する

今後の成長戦略に繋げるためのアクションプランを設計し、
研究会参加後の自社変革を推進するきっかけをつくることを目的に、
最終成果物としてディスカッションシートを作成いただきます。

1. 外部環境から未来シナリオを検討する
2. 自社の現状整理
3. 6つの成長モデルへの学び
4. 自社への展開可能性の検討

製造未来モデル研究会 ディスカッションシート

企業名: _____

目的: 自社の現状を把握し、外部環境から未来のシナリオを検討する。
研究会ゲスト企業等により6つの成長モデルへの学びを軸として、自社のプレクスモデルなる突破口を抽出し、
今後の成長戦略に活かすためのアクションプランを設計し、研究会参加後の自社変革を推進するきっかけをつくる

Ⅰ. 外部環境から未来シナリオを検討する
1. 6つの成長モデルへの学び
2. 6つの成長モデルへの学び
3. 6つの成長モデルへの学び

Ⅱ. 6つの成長モデルへの学び
1. ファクトリーモデル
2. 事業・ソリューションモデル
3. 高収益モデル
4. 開発型モデル
5. 組織・経営人材モデル
6. プランディングモデル

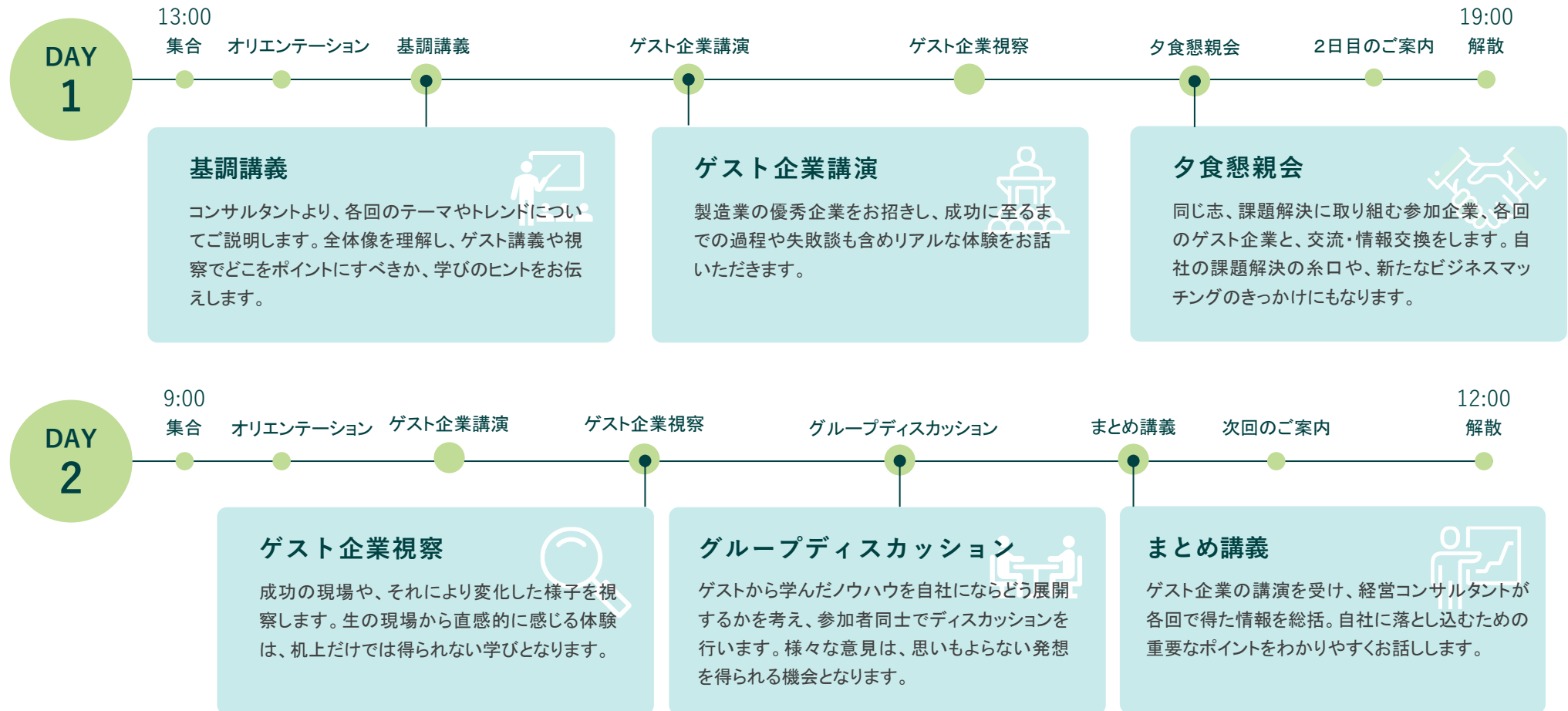
Ⅲ. 6つの成長モデルへの学び
1. ファクトリーモデル
2. 事業・ソリューションモデル
3. 高収益モデル
4. 開発型モデル
5. 組織・経営人材モデル
6. プランディングモデル

Ⅳ. 自社への展開可能性の検討
1. 6つの成長モデルへの学び
2. 6つの成長モデルへの学び
3. 6つの成長モデルへの学び

成長モデル	自社への展開可能性
ファクトリーモデル	
事業・ソリューションモデル	
高収益モデル	
開発型モデル	
組織・経営人材モデル	
プランディングモデル	

製造未来モデル研究会 当日のスケジュール

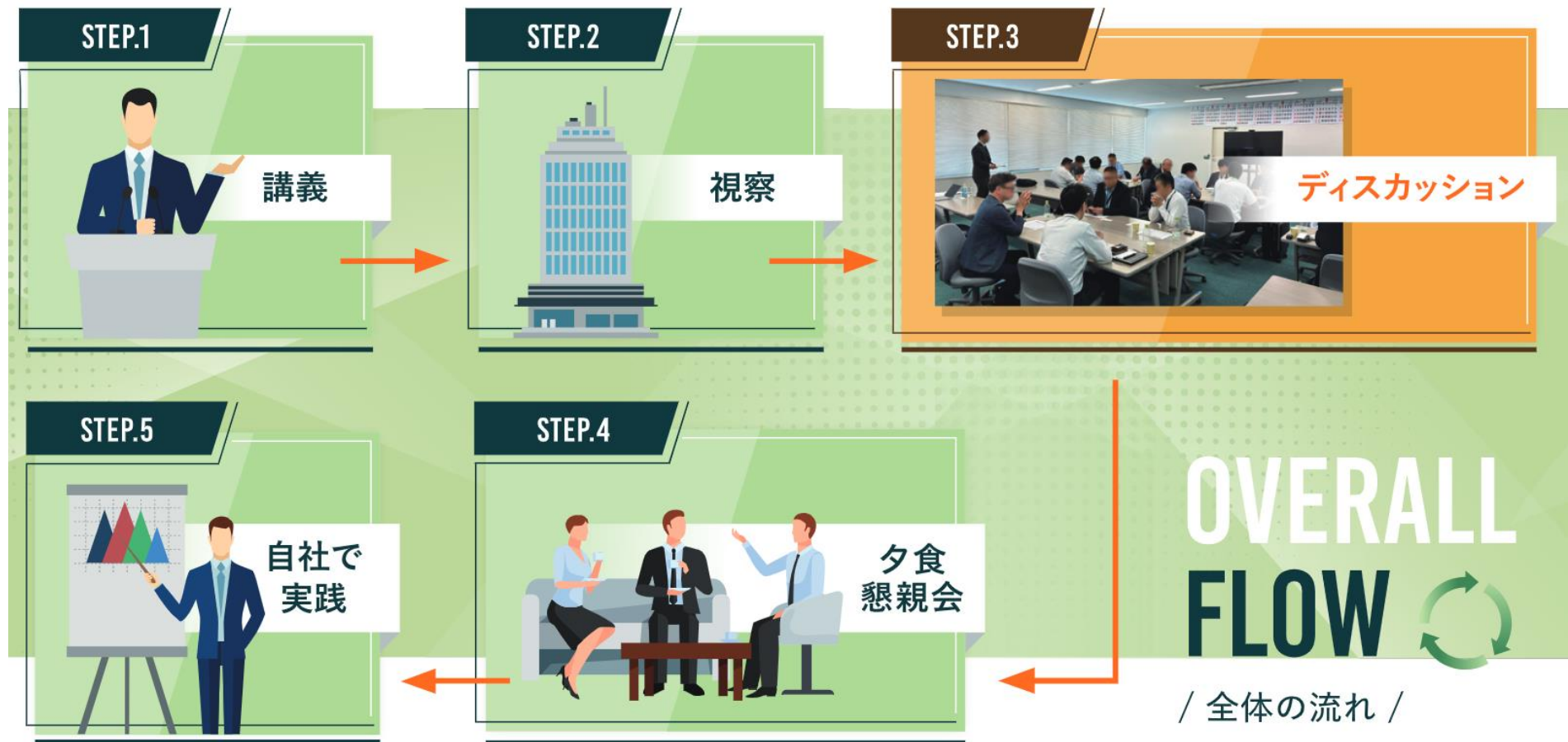
Schedule



※ スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

製造未来モデル研究会 学びのサイクル

Learning Cycle



製造未来モデル研究会 参加者の声

User's VOICE



輸送用機械器具
製造業

6つの成長モデルを 活用したいです

コンサルタントとしてさまざまな企業をご覧になってきた経験から、「業界特有の成長戦略は6つのモデルに整理できる」というお話を伺うことができました。弊社がどのモデルに当てはまるのかを考え、今後の成長に向けて活用していきたいと思っています。



化学工業

自分の当たり前が 相手の当たり前ではない

（ゲスト講義を受けて）私はこれまで、仕事は丁寧に行うべきだという考えを大切にしてきましたが、今後は相手が求めている価値は何かを改めて考え、それに合わせた対応を行っていききたいと思います。



はん用機械器具
製造業

まとめ講義で 2日間の要点が分かります

まとめ講義は、リーダーがわかりやすく要点を説明していただけるのでありがたいです。またグループディスカッションでは、他業種の視点から気づきを得られ、普段とは異なる意見を伺えるので、とても勉強になります。



生産用機械器具
製造業

10社10色の考えが 我社に生かせそうです

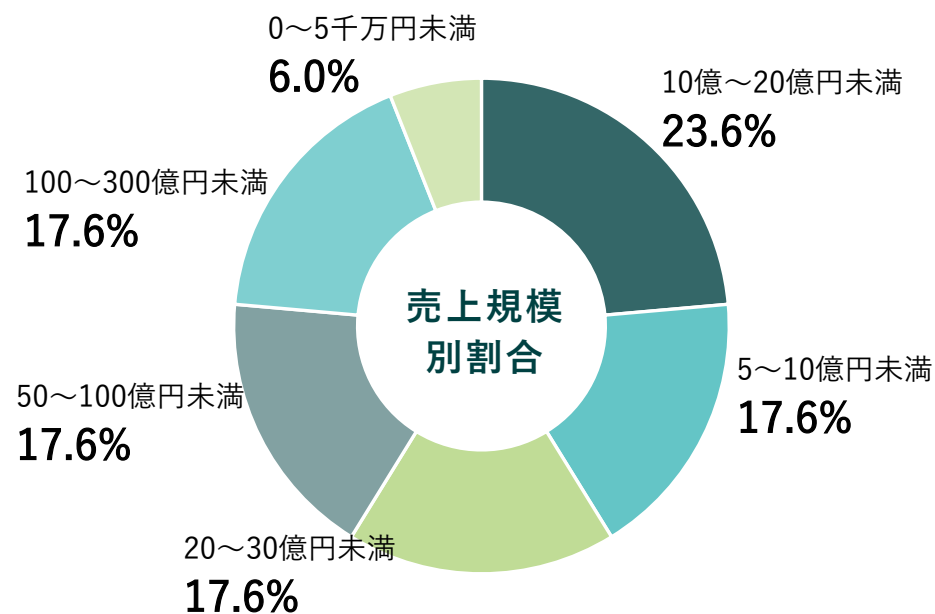
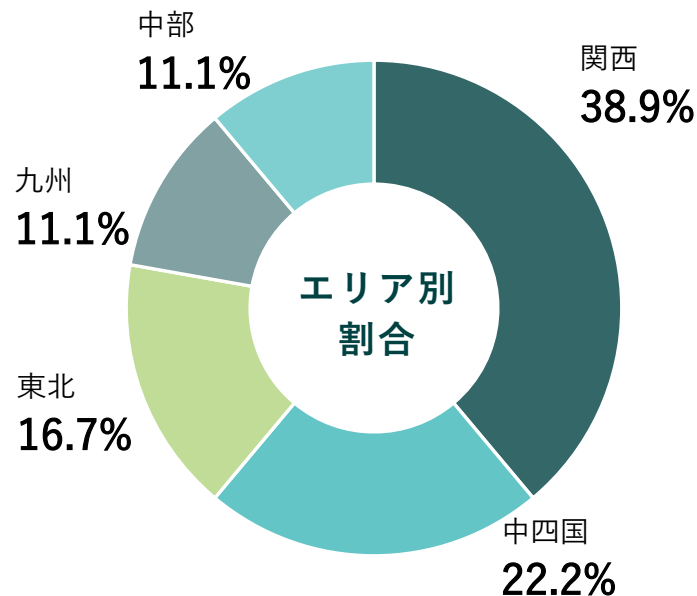
1年間を通して開催されるので、回数を重ねるうちに会員同士の交流も盛んになってきたと思います。ディスカッションや懇親会で、他社の取組みや意見をお伺いでき、刺激をもらっています。

製造未来モデル研究会 参加者属性

Participant Attributes

同志と繋がる人脈形成

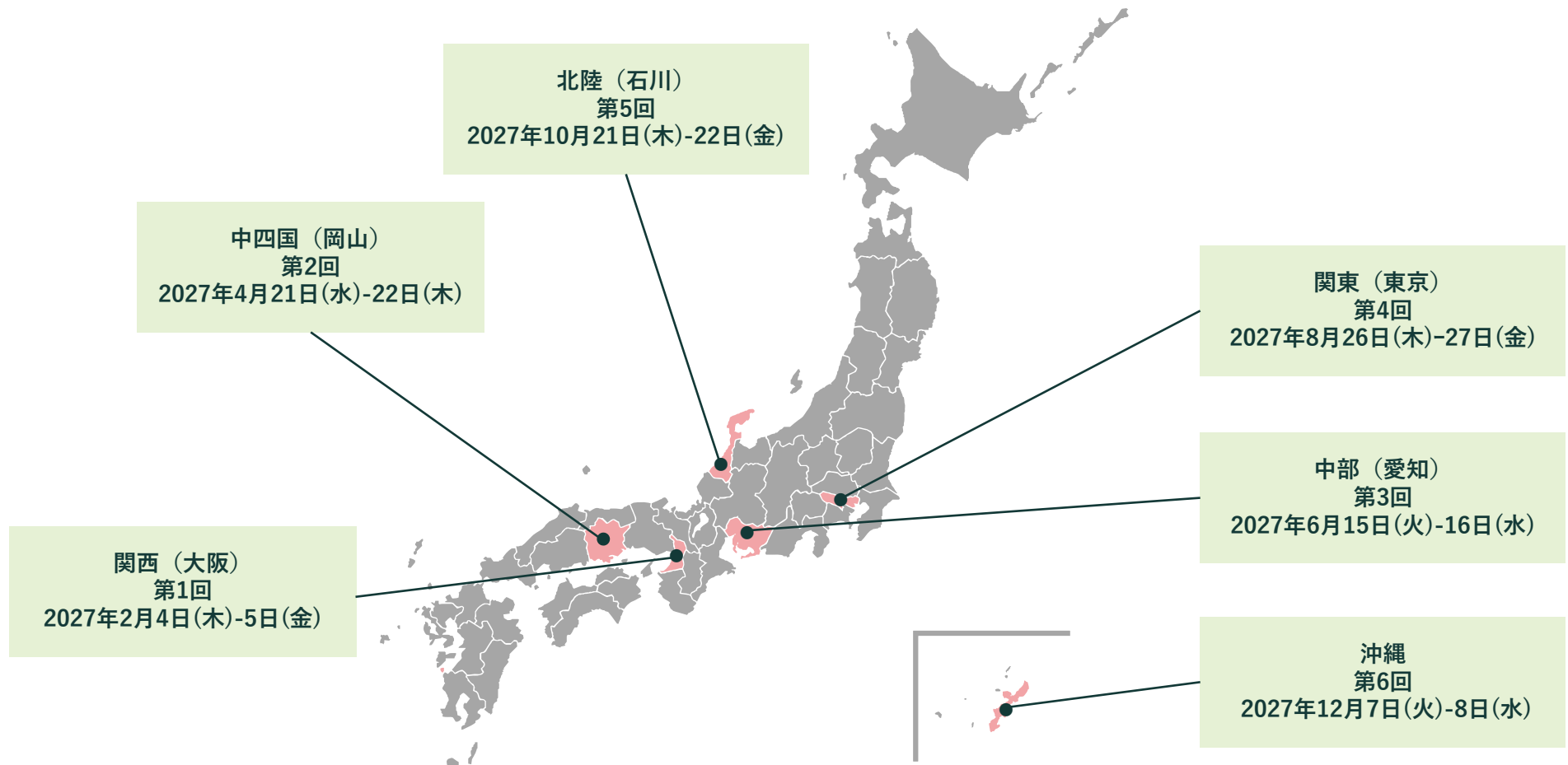
当研究会は、エリアや売上規模に関係なくご参加いただいております。同じ志を持つ「同志」として、ゲスト企業をはじめ、研究会に参加している他の企業との交流の場を設けています。研究会を通して繋がった他企業との情報・意見交換が知的好奇心を刺激し、ビジネスへのチャレンジ精神をかきたてます。そして自社の課題解決の糸口や新たなアプローチの発見のきっかけになります。



製造未来モデル研究会 開催日程と場所

Event dates and places

全国の企業から先進事例を学ぶ



製造未来モデル研究会 リーダー紹介

Leader Introduction

製造未来モデル研究会リーダー 巻野 隆宏

モデルとなる製造企業には、いくつかの成長パターンがあります。

その成長パターンを知り、整理することで勝つための戦略が見えてきます。

“成長パターンの研究を通して自社がとるべき戦略を明確化する”ことが当研究会の目的です。

6つの成長戦略モデルごとの優良企業から学び、自社独自の成長戦略である製造未来モデルを構築しましょう。

Profile

専門分野は事業戦略の立案をはじめ開発・マーケティングなど多岐にわたる。企業の持続的な変化と成長のサポートに取り組み、志ある企業・経営者のパートナーとして活躍中。「高い生産性と存在価値の構築」を信条とし、明快なロジックと実践的なコンサルティングを展開。製造業、建設業を中心に中・長期ビジョン構築において事業の選択と集中で高収益ビジネスモデルへの変革を数多く手掛けてきた。

こんな方はぜひ
ご参加ください

- ✓ 自社の成長戦略を描くにあたって他社の成功事例から学びたい
- ✓ 同じ志を持った企業と共創ネットワークを構築したい
- ✓ 長期ビジョン実現のための具体策を明確に構築したい



製造未来モデル研究会 参考資料DL

Reference Materials Download

専門サイトにて製造業の参考資料DLも可能！

2,300社以上の支援実績を持つタナベコンサルティンググループがご提案する、
製造業の専門サイト。
豊富な経験から導き出したメソッドや、実施した成功事例、課題解決のためのフレームワークや
データ活用ツールなどもご紹介しています。

ダウンロード資料(一部抜粋)

詳細はWEBをご覧ください ▼

タナベ 製造ビジネス戦略サイト



製造未来モデル研究会 開催日程と申し込み要項

Event dates and application requirements

開催日時

第1回	2027年	2月 4日 (木)	・	2月 5日 (金)
第2回	2027年	4月 21日 (水)	・	4月 22日 (木)
第3回	2027年	6月 15日 (火)	・	6月 16日 (水)
第4回	2027年	8月 26日 (木)	・	8月 27日 (金)
第5回	2027年	10月 21日 (木)	・	10月 22日 (金)
第6回	2027年	12月 7日 (火)	・	12月 8日 (水)

開催時間／1日目 午後開始 2日目 午前終了

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

研究会参加者(全回参加の方のみ)には
ファーストコールカンパニーサミットの
視聴アカウント付き！

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

開催概要

受講対象 製造業の経営者・経営幹部など

定員 30名様

会費 お1人様(第6回通し)

561,000円(税込)

1名様追加料金(同一企業様) 1回/77,000円(税込) 全6回通し/495,000円(税込)

同一企業内であれば
お申込みされた方以外の受講もOK！

【申込期限】 各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。

※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

【受講取消】 1. お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は

各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。

2. お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。

代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。

① お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日

(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)：会費の40%

② 第1回開催日以降(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降)：会費の全額

お申込み ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

タナベ 製造研究会

E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp

※ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、お申込みください。研究会規約 <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab> ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただけます。※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取り扱いについて】タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(<https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html>)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。