

「売って終わり」から、「売った後で稼ぐ」へ 元コマツ社長に学ぶアフターサービス戦略 日本の製造業における アフタービジネス高収益化への変革

無料オンラインセミナー／2026年5月12日（火）開催

株式会社レイヤーズ・コンサルティング（東京都品川区、代表取締役 CEO：杉野 尚志、以下：レイヤーズ）は、オンラインセミナー『日本の製造業におけるアフタービジネス高収益化への変革』を2026年5月12日（火）に開催することを発表いたします。

日本の製造業における
アフタービジネス高収益化への変革
5月12日(火) 15:00-16:45
Guest Speaker
コマツ 顧問
元代表取締役社長
野路 國夫氏
Webinar

ものづくりの復興が叫ばれて久しい中、現在は、インフレ、円安、地域政情不安が日本の製造業を直撃しています。日本の製造業は今こそ、自分たちの本来の価値を見直して、稼ぐ力を高めていく必要があります。稼ぐ力とは、製品の利益・売上だけではなく、アフターサービスを含めた**製品の生涯に渡って得られる収益を最大化させる**ことに他なりません。

本セミナーではコマツの代表取締役社長兼 CEO として、現場を重視し、世界初となるハイブリッド油圧ショベルや無人ダンプトラック運行システムなどの市場導入、グローバルな生産再編や販売部門の統合などの構造改革を推進し強靱な企業体質の構築を進められた**野路 國夫氏**を招聘し、コマツでの実践と成果に裏付けられた、日本の製造業が進むべきアフターマーケット戦略の方向性についてご講演いただきます。

レイヤーズ・コンサルティングからは、プライシング戦略やサービス改革に焦点を当て、**アフタービジネス**での高収益化を実現していくための**仕組化と AI 含むデジタル活用の実践ポイント**をご紹介します。

■オンラインセミナー概要

開催日時：2026年5月12日（火）15：00～16：45

会場：オンライン形式

内容：

●オープニング

■レイヤーズ・コンサルティングのご紹介

■日本の製造業が持つアフタービジネスでの成長可能性

杉野 尚志（株式会社レイヤーズ・コンサルティング 代表取締役 CEO 公認会計士）

●基調講演

日本の製造業に求められるアフターサービス戦略

■コマツを取り巻く環境とアフターサービス戦略

■コマツのものづくりを基軸としたアフターサービス拡大

■日本製造業アフターサービス改革

野路 國夫 氏（コマツ 顧問 元代表取締役社長）

●講演Ⅱ

圧倒的な利益を生み出すアフターマーケットの価格戦略

■利益の源泉となるアフターマーケット

■サービスとパーツ価格戦略の有機的連動

■AIを活用したアフターパーツの価格最適化

佐藤 隆太（株式会社レイヤーズ・コンサルティング 事業戦略事業部 マーケティング戦略・物流戦略 BU 長）

●講演Ⅲ

稼ぐ力の最大化に向けた製造業のアフターサービス改革

■製品の生涯利益最大化の視点が必要

■アフターサービスを機軸とした営業・開発・生産へのビジネスモデル変革

■アフターサービス部門の抜本的見直し

竹森 政弥（株式会社レイヤーズ・コンサルティング SCM 事業部 副事業部長 マネージングディレクター）

●質疑応答

参加費：無料（事前登録制）

対象：経営トップ、経営企画、設計開発、生産企画、生産管理、原価管理、情報システム部門の責任者・キーマンの方

※コンサルティング会社等、同業他社の方のお申込みはご遠慮ください

※個人、学生の方のお申込みはご遠慮ください。

主催：株式会社レイヤーズ・コンサルティング

詳細・お申込み：<https://www.layers.co.jp/seminar/s20260512/>

■登壇者について

野路 國夫氏

**コマツ 顧問
元代表取締役社長**

コマツに入社後、小松ドレッサーカンパニーチャタヌガ工場長、情報システム本部長、生産本部長、建機マーケティング本部長などと歴任し、07年代表取締役社長兼 CEO に就任。リーマンショック、東日本大震災、超円高など経営環境の変化が激しい中、現場を重視し、グローバルな生産再編や販売部門の統合などの構造改革、在庫削減・固定費の削減に迅速に取り組むなどスリムで強靱な企業体質の構築を進めた。商品面では ICT、安全、環境をキーワードに世界初となるハイブリッド油圧ショベルや無人ダンプトラック運行システムなどの市場導入を促進。また、コマツの行動様式である「コマツウェイ」の定着・深化を図り、グローバルな事業活動に必要な人材の育成に取り組む。

株式会社レイヤーズ・コンサルティング 経営諮問委員。



杉野 尚志

**株式会社レイヤーズ・コンサルティング
代表取締役 CEO
公認会計士**

アーサーアンダーセン（現：アクセンチュア）を経て、1983年株式会社レイヤーズ・コンサルティングを設立。555名のコンサルティングスタッフを有する日本発のコンサルティング会社の代表取締役 CEO として現在に至る。上場企業に対し、グローバル経営管理制度の構築・導入、会計システム構築、成長戦略構築、新規事業開発、業務改革、DX 推進、コストダウン推進及びコストマネジメントシステム開発・導入、等のコンサルティングを多数行う。



佐藤 隆太

**株式会社レイヤーズ・コンサルティング
事業戦略事業部
マーケティング戦略・物流戦略 BU 長**

械メーカー、化学品メーカー、消費財メーカー、食品メーカー等の製造業や、建設・通信等の上場企業を中心に、事業戦略策定、マーケティング戦略策定、営業改革、BPR/業務改革、チャンネル戦略、組織改革等のプロジェクトを責任者・リーダーとして多数経験。アフタービジネス領域では、サービス業務改革、プライシング改革、業務集約センター化、AI 活用による効率化・高度化など様々な機能領域での改革を経験。



竹森 政弥

**株式会社レイヤーズ・コンサルティング
SCM 事業部 副事業部長
マネージングディレクター**

自動車部品メーカーや個別受注型企業（造船業、半導体製造装置メーカー等）、大手家電機器メーカー等に対し生産管理、BOM・品目コード刷新、調達業務改革を始めとする SCM 領域に加え、原価管理領域のコンサルティングをプロジェクト実行責任者として多数手がける。



レイヤーズ・コンサルティングについて

1983年に創業した555名のコンサルタントを有する日本発の独立系コンサルティング会社です。私たちは自らが「戦う創造集団」として、オープンイノベーションの実現や社内常識の打破を通じて、お客様が激しい環境変化の中、勝ち残るためのパワーエンジンとしてご支援することを使命としております。

経営管理制度の構築・導入、会計システム再構築、人事経理業務改革、人事・タレントマネジメントシステム構築、人事制度設計、原価企画、原価管理、製品開発プロセス開発、事業戦略再構築、新規事業開発、デジタルトランスフォーメーション推進などの幅広い領域で、国内有力企業約500社に対し、約1,000プロジェクトのコンサルティングサービスを提供しております。

URL：<https://www.layers.co.jp/>

社名：株式会社レイヤーズ・コンサルティング

所在地：東京都品川区上大崎3-1-1 目黒セントラルスクエア

設立：1983年12月

代表：代表取締役 CEO 杉野 尚志

コンサルティング領域：

1. 経営管理（会計）
2. 事業戦略（新規事業・M&A）・マーケティング
3. サプライチェーン（設計、生産、物流）
4. ヒューマンリソース（組織・人事）
5. DX・ERP・AI（情報）
6. ビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）

本件に関するお問い合わせ

株式会社レイヤーズ・コンサルティング マーケティング部

TEL：03-5791-1189