年会費

入会金	110,000円／1社(税込)	100,000円／1社(税抜)
年会費	264,000円／1名様(税込)	240,000円／1名様(税抜)
	月額 22,000円／1名様(税込)	20,000円／1名様(税抜)

※お2人目以降は定例会1回あたり20,000円(税抜)でご参加いただけます。

<注>消費税について
本契約の有効期間中に、租税関連法が改正され、消費税率等が変更された場合には、料金等に係る消費税額も自動的に変更されるものとします。別途お送りする請求書・口座引落のご案内をご確認ください。

一企業様一回に限り **無料お試し参加** が可能です。詳しくは ファクトリービジネス研究会事務局 眞鍋(まなべ) まで

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10
TEL 06-6232-0188 (平日 9:30~17:30)
お申込み専用 FAX 06-6232-0194 (24時間受付中)
お申込み用紙をFAXするだけでOK!
●お問合せ：ファクトリービジネス研究会事務局 眞鍋 昌子（まなべ まさこ）

本経営部会へのお問い合わせはお電話・FAXでお気軽にどうぞ！

眞鍋(まなべ) 昌子(まさこ)

講師ご紹介

株式会社 船井総合研究所
上席コンサルタント
中小企業診断士
片山 和也

工業高校・工業大学機械工学科を卒業後、大手専門商社の工作機械部門にてトップクラスの実績をあげる。船井総研入社後は一貫して生産財分野のコンサルティングに従事、成果を出し続ける。通算20年以上にわたり機械業界に携わっており、技術とマーケティングの両面を理解する超エキスパートとして、同分野では船井総研の第一人者である。「中小企業は国内で勝ち残れ！」をポリシーとして、国内製造業の空洞化に歯止めをかけるコンサルティングを展開している。機械工具商社経営部会・部品加工業経営部会を主催。
主な著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(中経出版)他 経済産業省登録中小企業診断士。精密工学会会員。岡山県出身。

株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント
グループマネージャー
藤原 聖悟

大手機器メーカーのマーケティング部門、営業戦略部門を経て、船井総合研究所へ入社。部品加工業の新規顧客開拓や営業力強化による即時業績アップを得意としており、従業員数8名の部品加工会社から従業員数100名を越える部品加工会社まで、様々な規模のクライアントを全国に抱えている。これまで依頼を受けた部品加工業のクライアントすべてに、1部上場の大手企業からの新規取引につながる引合の獲得を実現。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、永続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。

株式会社 船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント チームリーダー
中小企業診断士
高野 雄輔

中小企業診断士。同志社大学法学部を卒業後、大手重工メーカー・半導体メーカーの営業部門にてトップクラスの実績を上げる。営業マンとして働く中で「より人と企業に役立てる仕事がしたい」と一念発起。船井総研入社後は、一貫して受託型製造業のマーケティング・営業のコンサルティングに従事。特に機械加工業・板金加工業・樹脂加工業などの部品加工業に対する業績UPコンサルティングを得意としており、同分野のスペシャリストである。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」をモットーに、「社会性」「教育性」「収益性」を兼ねた企業づくりに日々全国を奔走している。

株式会社 船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント
チームリーダー
小池 桃太郎

東京大学大学院 新領域創成科学研究科修了。大手総合電機メーカーで回路技術者を経験した後、商品企画として主に新規事業の立ち上げに携わる。船井総研入社後はメーカー支援に特化し、メーカー独自の"創る側"の視点に立ったコンサルティング業務をふがけている。製品一つ一つの原理と特長を理解した上での営業効率の向上、新規業界への参入支援に注力している。

株式会社 船井総合研究所
マーケティングコンサルタント
山崎 悠

兵庫県神戸市須磨生まれ。大阪大学理学部物理学科、神戸大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、一貫して製造業の分野を中心に、マーケティング戦略の構築及び実行を手がける。現在は法人向け(BtoB)事業の中でも特に部品加工業を中心にダイレクトマーケティングを活用した新規顧客開拓のための提案・実行支援を行っている。特に特殊技術も持つ会社や研究開発型の会社に対して、その技術を活かした、Webサイト・メールマガジン・カタログ・技術ハンドブックなどの営業ツールによるマーケティングを得意としている。クライアントの規模や技術に即したその業績アップ手法は、技術系の経営者から絶大な評価を得ている。

株式会社 船井総合研究所
マーケティングコンサルタント
外山 智大

加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。
船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。

株式会社 船井総合研究所
澤田 知輝

多種多様な製造業が集積する京都府出身。京都大学法学部卒業後、大手化学メーカーを経て船井総合研究所に入社。入社後は一貫して受託型製造業・生産財メーカーへの業績アップコンサルティングを手掛ける。
マーケティング・オートメーションに代表される、デジタル・マーケティングのエキスパート。「製造業の活性化こそが地域を、そして日本を元気にする」をモットーに、日々誠心誠意クライアントの業績アップに取組んでいる。

株式会社 船井総合研究所
中小企業診断士
橋本 吉弘

東京工業大学工学部化学工学科を卒業後、大手電機メーカー(東証一部上場)の生産技術エンジニアとして、世界7拠点の生産ライン立ち上げ、品質改善を数多く手掛ける。その後、外資系大手コンサルティングファームにて製造業のデジタルシフトに従事。船井総合研究所入社後は、主に新規顧客開拓・人材開発分野において、現場の目線に立ったコンサルティングでお客様から好評を得ている。日本品質管理学会会員。「フォークリフトを運転できるコンサルタント」。

株式会社 船井総合研究所
奥内 拓海

日比谷高校を卒業後、慶應義塾大学工学部機械工学科、慶応義塾大学大学院総合デザイン工学専攻卒業。大学、大学院と先端加工技術を専攻し学会発表で賞を取るなど成果を出す。自身の専門知識で日本の製造業を盛り上げるべく船井総合研究所に入社。入社後はZOHOに代表されるMAツールを駆使し、デジタルマーケティグにより成果をあげている。特に機械加工業に代表される受託型製造業のニッチな技術分野に対して、ピンポイントで有効な引合いを取る技術に長けている。東京都出身。

株式会社 船井総合研究所
神谷 要平

立命館大学生命科学部、大阪大学大学院生命機能研究科卒業。細胞生物学という専門分野において、コンピューターシミュレーションの適用を行うなど理系の先端分野に関与してきた。船井総合研究所入社後は、板金加工業、機械加工業に代表される受託型製造業のデジタルマーケティグ分野において、その会社の強みを引き出すコンテンツ作成で成果をあげている。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであり、既存サイトを改善しアクセス数を大幅に伸ばす技術に長けている。大阪府出身。

株式会社 船井総合研究所
内田 啓太

神戸大学法学部卒業。持ち前の論理的思考能力と文章力が武器である。船井総合研究所入社後は、主に生産財メーカーのデジタルマーケティングを専門とする。特にインターネット広告を得意とし、一連のプロモーションによりアクセス数と、引合い数を劇的に増加させるという成果をたたき出している。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであると同時に、新規Webサイト立上げ支援・メールマガジン代行支援を得意とする。静岡県出身。

株式会社 船井総合研究所
杉山 鯉太郎

立教大学社会学部卒業。生来のメカ好きであり、複数台の自動車を保有しチューンナップを手掛ける。船井総合研究所入社後は、生産財メーカー向けデジタルマーケティング支援、機械工具商社に代表される生産財商社に対するデジタルマーケティング支援で実績を上げる。また食品業界にも知見が深い。ZOHOに代表されるMAツールのエキスパートであると同時に、ダイレクトリクルーティングを目的とした採用サイト立上げ支援、RPA導入支援にも強みを持つ。東京都出身。

船井総合研究所がおくる **業界特化型** の定期勉強会

ファクトリービジネス研究会
部品加工業 経営部会

2020年度 ご案内

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
お問合せNo.000000

機械加工・板金・製缶・プレス・射出成形・鍛造・鋳物・表面処理

本経営部会は船井総合研究所が提供する、受託型製造業様向けの経営勉強会です。

志の高い経営者たちが東京に一同に集結！

東京 Tokyo

わずか！ **月額20,000円(税抜)** で業績アップの **具体的方法がわかる！**

入会金 100,000円(税抜) | 年会費 240,000円(税抜)

＜本経営部会の主な活動内容＞

1. 成功事例を持ち帰り、実践する！ 年6回開催の超実践型定例会

2. 国内外の先進事例を体感する！ モデル工場視察セミナー

3. 全国100社を超える会員間の相互連携による 独自サプライチェーンの形成

4. 定例会の無い月は、船井総研より 「ものづくり経営レビュー」を発行

【主な内容】
a)部品加工業の為の、全国の市況と今後の時流予測
b)最新の加工技術・生産管理に関するニュース
c)コンサルタントコラム 生産性アップ・採用教育など、すぐに役立つ情報満載！
d)ファクトリービジネス研究会速報・お知らせ 他

本経営部会の理念と目的

船井総合研究所が主催する「ファクトリービジネス研究会 部品加工業経営部会」は、
次の２つの理念で運営しています。

1. 即時業績向上

「脱下請け」「脱価格競争」「新規優良顧客の開拓」「新たなビジネスモデルの付加」を推進することにより
比較的短期（１年以内）での業績向上を目指します。

2. 師と友づくり

経営は１人ではできません。同業種だからこそ行える横の連携、全国レベル
での人脈形成に加え、自社のベンチマーク先をつくることができます。

以上の取組みを通して業績向上と永続的経営を実現し、社会貢献とともに
我が国の競争力向上に貢献できる製造業を目指すことを、
本経営部会の目的とします。

本経営部会の主な活動内容

1 成功事例を持ち帰り、実践する!年６回開催の超実践型定例会

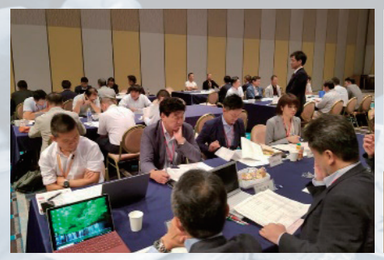
定例会では、最新の市場ニーズと成功事例を持ち帰って頂くため、
大手メーカーのキーマンに加え、ベンチマーク企業の経営者を毎
回お招きし、ご講演を行って頂きます。生の情報・事例に直接触れ
て頂き、今後の自社の経営にお役立てください。
定例会の様子は毎回録画され、定例会終了後に議事録として会員
の皆様に配信いたします。
ご参加後の振り返り・またご欠席の場合でも定例会の内容を把握
いただけます。

▲定例会の様子

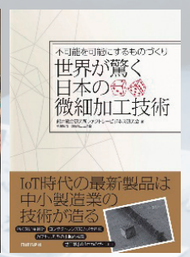
2 国内外の先進事例を体感する!モデル工場視察セミナー

3 全国100社を超える会員間の相互連携による独自サプライチェーンの形成

ファクトリービジネス研究会には、営業利益率20%も
の高収益モデル企業の会員様、また国内有数の技術を
有する会員様がおられます。
本研究会にご参加いただくことで、全国にこうした優
良会員様とのネットワークを形成いただくことが可能
になります。



▲会員間情報交換の様子



▲日経BP社からの出版

4 定例会の無い月は、船井総研より「ものづくり経営レビュー」を発行

ものづくり経営レビューは、船井総研独自の業界に特化した
経営情報・市場の最新情報をご提供する会員誌です。

定例会スケジュール・プログラム（2020年度）

	日程	会場	内容	
第1回	2020年02月07日(金)	東京本社 丸の内	定例会	・2019年時流対策 ・自社の強み把握 ・成長分野からの受注 ・優良顧客のニーズ ・装置受注／システム受注 ・メーカー化 ・加工技術の潮流 ・IoT・クラウドによる生産性向上 ・原価管理／生産管理のトレンド ・採用／定着／働き方改革 ・多能工化の推進／設計者の育成 ・モチベーションアップ ・評価制度／賃金制度のトレンド ・社員教育／管理職育成の手法 その他　業界に特化した時流に適応したコンテンツをご提供
第2回	2020年04月03日(金)	東京本社 丸の内	定例会	
第3回	2020年06月19日(金)	東京本社 丸の内	定例会	
第4回	2020年08月19日～21日	品川※研究会開催日未定	経営戦略セミナー	
第5回	2020年10月09日(金)	東京本社 丸の内	定例会	
第6回	2020年11月	未定	視察セミナー	
第7回	2020年12月18日(金)	東京本社 丸の内	総会	

定例会プログラム

第１講座 11:00~12:00	**モデル企業経営者による講演** 毎回、業界内のモデル企業経営者をお招きし、この研究会でしか聴けない、示唆に富み、同業種の迫力ある講演をお聴きいただきます。
第２講座 13:00~14:00	**業績向上テーマ・時流テーマの講演** 原価管理や生産性向上といったＱＣＤに関わるテーマや、採用・教育・育成新技術・新商品開発といった人・モノ・カネに関わる時流テーマです。
第３講座 14:15~15:15	**会員企業様による成功事例発表** ファクトリービジネス研究会の会員企業より、日々の取り組み事例をご発表頂く講座です。同じ研究会の同志から聞くこの発表は、刺激と共に大きな学びを得ることができます。
第４講座 15:30~16:30	**船井総研による最新事例紹介** 船井総研が日々のコンサルティングの中で作り上げた成功事例や、時流、業界動向についてお伝えいたします。

※第１講座・第４講座は「ファクトリービジネス研究会 機械加工業経営部会」との合同開催といたします。

本経営部会8の特典

※全て税抜き価格で表示しております。

1. 毎月1回30分のお電話またはFAXでの「無料個別経営相談」が受けられます。
2. 経営戦略セミナーに会費充当にてご参加いただけます。(150,000円相当)
3. FUNAIメンバーズ Plus へ無料にてご入会いただけます。(3,000円/月相当)
4. 入会時の特典として経営セミナーCDを無料進呈します。(50,000円相当)
   ※受託加工で営業利益率15%超の会社をつくる！「部品加工業社長の仕事」CD全5巻
5. 「モデル工場視察セミナー」に会員特別価格でご参加いただけます。
6. 船井総研のセミナーに会員価格でご参加いただけます。
7. 社員満足度（ES）の実情がわかる、船井総研が開発した
   組織力診断サービスを実施・提案させていただきます。
8. 全国100社を超える会員企業様によるＳＮＳ（チャットワーク）にご参加いただけます。
   加工の見積り依頼や、様々な相談ごとなどを投げかけることができるネットワーク無料でご参加いただけます。

↑ FAX:06-6232-0194 ／ 事務局 眞鍋（マナベ）宛にお送りください。↑

ファクトリービジネス研究会 部品加工業経営部会

入会・無料お試し参加ご希望の方は、下記にご記入の上、この用紙をそのままFAXして下さい。FAXが届きましたら、担当者より受信確認のお電話をさせていただきます。

右記にチェック・ご記入ください。

☐ **無料お試し参加を希望する。**

↓ご希望の日付をご記入ください

日程（　　月　　日　）

<注>先端「町工場」視察セミナーへのお試しについては、会員料金でのご対応とさせていただきます。

☐ **本経営部会に入会する。**

入会金：　110,000円（税込）／100,000円（税抜）

年会費：264,000円（税込）／240,000円（税抜）　月額：20,000円／月（税抜）

◆ 部品加工業経営部会・2020年度スケジュールのご案内 ◆

	日　程	会　場
第1回	2020年02月07日(金)	東京本社 丸の内
第2回	2020年04月03日(金)	東京本社 丸の内
第3回	2020年06月19日(金)	東京本社 丸の内
第4回	2020年08月19日～21日	品川※研究会開催日未定
第5回	2020年10月09日(金)	東京本社 丸の内
第6回	2020年11月	未定
第7回	2020年12月18日(金)	東京本社 丸の内

◆ 定例会プログラム　11:00～16:30（10:30～受付）

第1講座 11:00~12:00	**モデル企業経営者による講演** 毎回、業界内のモデル企業経営者をお招きし、この研究会でしか聴けない、示唆に富み、同業種の迫力ある講演をお聴きいただきます。
第2講座 13:00~14:00	**業績向上テーマ・時流テーマの講演** 原価管理や生産性向上といったQCDに関わるテーマや、採用・教育・育成、新技術・新商品開発といった人・モノ・カネに関わる時流テーマです。
第3講座 14:15~15:15	**会員企業様による成功事例発表** ファクトリービジネス研究会の会員企業より、日々の取り組み事例をご発表頂く講座です。同じ研究会の同志から聞くこの発表は、刺激と共に大きな学びを得ることができます。
第4講座 15:30~16:30	**船井総研による最新事例紹介** 船井総研が、日々のコンサルティングの中で作り上げた成功事例や、時流、業界動向についてお伝えします。

※第1講座・第4講座は「ファクトリービジネス研究会 機械加工業経営部会」との合同開催といたします。

お問合せ　TEL 06-6232-0188（平日9:30～17:30）

●お問合せ：ファクトリービジネス研究会事務局　眞鍋（マナベ）

お申込専用 FAX 06-6232-0194（24時間受付中）

※FAXお申込用紙 ファクトリービジネス研究会 部品加工業経営部会　FAX:06-6232-0194 担当 眞鍋 宛

フリガナ			フリガナ	役職	年齢
貴社名			代表者名		
貴社住所	〒		フリガナ / ご連絡担当者	役職	
TEL	（　　）		E-mail	@	
FAX	（　　）		HP	http://	
御社の状況	業種	年商	拠点数	取引企業数	
		万円			
フリガナ / ご参加者お名前	役職	年齢	フリガナ / ご参加者お名前	役職	年齢

●本研究会に入会いただいたお客様には、弊社会員サポートサービス「FUNAIメンバーズPlus」を無料でご利用いただけます。

●「FUNAIメンバーズPlus」は、経営に役立つ情報ノウハウを様々な媒体で提供する、会員向け有料サービスです。

サービス内容の詳細はこちらからご覧ください。（http://www.funaisoken.co.jp/help/privilege.html）

【主なサービス内容】①WEB（毎日更新）　②NEWS LETEER（毎週木曜日配信）　③Booklet（隔月）　④CD（隔月）　⑤CD・DVD・マニュアルの購入 20%OFF　⑥セミナー参加料金会員価格適用

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.研究会のご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や商品の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6232-0199）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課（TEL03-6212-2924）

事務局	請求書・口座振替	登録	FMP	顧客登録

検

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。