

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。

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



明日のグレートカンパニーを創る

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)

お問合せ



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!

まなべ まさこ 眞鍋 昌子

講師ご紹介



株式会社 船井総合研究所

シニアコンサルタント

ディレクター 上席コンサルタント

片山 和也

マーケティングオートメーション及びセールスステック導入の専門家。同分野では船井総研の第一人者である。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テックノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本場の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「くるっと!生産管理」(ずばる舎リレーンジ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP) 他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。

株式会社 船井総合研究所

シニアコンサルタント

中小企業診断士

高野 雄輔

受託型製造業特化の経営コンサルタント。機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。『仕事を通じて、人と企業を幸せにする』がモットー。

株式会社 船井総合研究所

チーフコンサルタント

澤田 知輝

多種多様な製造業が集積する京都府出身。京都大学工学部卒業後、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

アソシエイト

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ング分野において、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

アソシエイト

生駒 宏武

同志社大学グローバル・コミュニケーション学部卒業。大学時代は体育会系のボート部に所属し、体力と忍耐力を鍛え上げてきた。船井総研入社後は「日本が今後も世界の一等国であり続けることに貢献したい」という思いと、製造業こそが日本の産業の根幹であるとの考えから、製造業グループに配属。これまでに受託型製造業へのデジタルマーケティングの実績を多数保有し、最近では動画を活用したマーケティングや、ZOHOを駆使したMAツールによる成果を出している。兵庫県出身。

株式会社 船井総合研究所

コンサルタント

金指 伶佑

同志社大学工学部卒業。前職は、省力化機械・自動機メーカーにて営業職を経験し、トップクラスの営業成績を残している。また、装置の営業だけでなく、装置据え付けも数多く経験しており、製造業の工場における自動化ニーズを熟知している。船井総研入社後は、省力化機械・自動機メーカー(セットメーカー)を中心に、ZOHOを駆使したMA(マーケティング・オートメーション)やSFA導入などを経験し、装置メーカー・セットメーカーの業績アップならびに、新規顧客開拓・新商品開発の提案を得意としている。愛知県出身。

株式会社 船井総合研究所

チーフコンサルタント

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)事業の中でも製造業、建築材料メーカーを中心にデジタルマーケティングを活用した提案・実行支援を行っている。特に特殊技術を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マーケティングを得意としている。従業員10人以下の企業から上場企業までクライアントの幅は広く、クライアントとの規模や技術に即したその業績アップ手法は、高い評価を得ている。

株式会社 船井総合研究所

アソシエイト

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、主に全社的なDX導入のコンサルティングに取り組みしており、CRM・SFA・MA・生産管理システム・販売管理システムなどの基幹システム周りの導入支援だけでなく、RPAやOCRの導入などのITコンサルティングなども手掛けている。日本品質管理学会会員。

株式会社 船井総合研究所

アソシエイト

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の広告を得意とし、一連のプロモーションによりアクセス数と、問い合わせ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

アソシエイト

小手川 玲奈

慶應義塾大学総合政策学部卒業。大学ではランドスケープデザイン思考(地・上)を専攻、研究室での制作活動を通して「ものづくり」に強い興味を抱き、中小ものづくり企業のご支援を通して経営を学びたいとの考えから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業のデジタルマーケティングを得意としている。特にコンテンツ作成を通して、受託型製造業のニッチな技術分野や、メーカーに対して、ピンポイントな有望顧客獲得に長けている。千葉県出身。

株式会社 船井総合研究所

アソシエイト

中山 凌輔

関西学院大学経済学部卒業。実家が食品製造業・飲食業を営んでいる関係から幼少期より中小企業の経営に高い興味を持ち、マーケティングを通して日本の中小企業を元気にしたいという思いから船井総合研究所に入社。入社後は、製造業向けのデジタルマーケティングに専事し、主にZOHOに代表されるMAツールを駆使し、部品加工業をはじめとする受託型製造業に対するデジタルマーケティング導入・定常支援を得意としている。奈良県出身。

株式会社 船井総合研究所

アソシエイト

太田 智也

近畿大学経営学部卒業。中小製造業の経営に強い関心を持っていたことから大学では経営学を専攻。卒業後は、中小ものづくり企業のご支援をしたいとの思いから船井総研に入社。入社後は、製造業のコンサルティング部隊に配属され、受託型製造業を中心に新規顧客開拓のための仕組みづくりを通して、成果を出している。最も得意とするのは、ZOHOを活用したマーケティングオートメーション導入ならびに、定常支援であり、多くの成功事例を持っている。大阪府出身。

株式会社 船井総合研究所

アソシエイト

小牧 大介

立命館大学社会学部卒業。生来のメカ好きであり、複数の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、機械工芸業界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。

株式会社 船井総合研究所

アソシエイト

杉山 鯉太郎

立命館大学社会学部卒業。生来のメカ好きであり、複数の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、機械工芸業界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

セツトメーカー

経営部会

2021年度

ご案内

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

自動機・省力化設備

搬送用設備

ロボットシステム

各種産業機械

治工具

機械要素

本経営部会は船井総合研究所が提供する、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

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 セットメーカー経営部会」は、次の3つの理念で運営しています。

セットメーカー研の理念と目的

1. 即時業績向上

「新規優良顧客の開拓」「景気に左右されないビジネスモデル」を推進することにより、短期的な成長はもちろん、中長期的に成長する「業界のモデル企業」を目指すことができます。

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。

3. 属人化しない高収益ビジネスモデルの追求

設計、営業含めて会社全体で“脱”属人化を推進することにより、人を増やさず利益を増やす高収益ビジネスモデルを目指すことができます。

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。

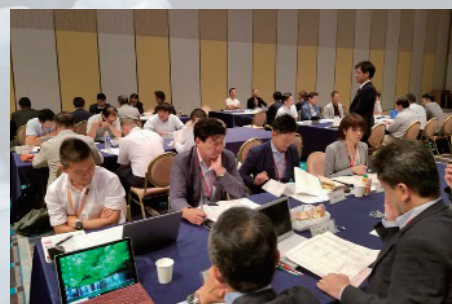


▲定例会の様子

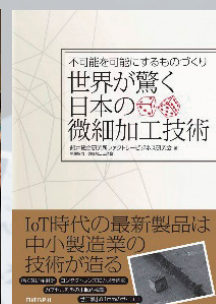
2 国内外の先進事例を体感する!モデル工場視察セミナー

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 定例会のない月は、船井総研より「全国100社超の業績アンケート」を発行

ファクトリービジネス研究会会員 全国100社の会員の皆様の情報を基に、全国の市況とや経営情報について最新情報をお届けいたします。

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	2021年02月10日(水)	オンライン開催	・2019年時流対策 ・自社の強み把握
第2回	2021年04月09日(金)	オンライン開催	・成長分野からの受注 ・優良顧客のニーズ
第3回	2021年06月04日(金)	オンライン開催	・装置受注/システム受注 ・メーカー化
第4回	2021年06月06日(日)~12日(土)	経営戦略セミナーオンライン開催	・加工技術の潮流 ・IoT・クラウドによる生産性向上
第5回	2021年08月05日(木)	オンライン開催	・原価管理/生産管理のトレンド ・採用/定着/働き方改革
第6回	2021年10月08日(金)	オンライン開催	・多能工化の推進/設計者の育成 ・モチベーションアップ
第7回	2021年11月		・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
第8回	2021年12月23日(木)	オンライン開催	その他 業界に特化した時流に適應したコンテンツをご提供

定例会プログラム

第1講座 12:30~12:40	本日の定例会について 定例会のテーマと本日の構成について紹介
第2講座 12:40~13:40	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言ったQCDに関わるテーマや、採用・人事評価・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 13:50~14:10	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様より、日々の取り組み事例をご発表頂く講座です。 同じ研究会の同士から聞く、この発表は、刺激とともに大きな学びを得ることができます。
第4講座 14:20~15:20	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5講座 15:30~16:10	会員企業様同士の情報交換 全国の優良企業様同士で、新規顧客開拓・営業・QCD・採用・人事戦略等、テーマに沿った内容で情報交換をいただきます。
第6講座 16:10~16:50	全国の部品加工業を取り巻く、現在の市況と時流 船井総研が日々のコンサルティングの中で情報収集をおこなった、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。

- 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。
- 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)
- 社長Online(NewsPicks有料版+船井総研独自コンテンツ)への無料入会いただけます。**(1,650円/月 相当)
- 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
- 「**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。
- 船井総研のセミナーに会員価格**でご参加いただけます。
- 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。
- 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。