

部品製造業・装置メーカー

スタートアップで成功した2社から学ぶ 3~5年後の「自社の未来を創る仕組み」セミナー

顧客ニーズをダイレクトに、自動的に収集して成長できる
「会社の未来を創る仕組み」(ビジネスモデル)で
業界・分野で「圧倒的一番化に成功した企業」から学ぶ

スペシャルゲスト講師①

シャープ(株)からスピンアウト
創業から上場企業への事業譲渡まで
FUKの14年間の軌跡!



株式会社 MUC
代表取締役 植村光生 氏
(元シャープ(株)エンジニア (株)FUK 創業者)



1989年4月シャープ(株)入社。TFT液晶後半工程のプロセス・材料・装置開発に従事し、亀山工場の立ち上げにも貢献。2002年9月シャープ(株)退社。その後、2002年10月エムユーシー創業。2003年5月(株)FUK創業し、LCD製造装置、タッチパネル製造装置等の開発製造し、世界的スマートフォンメーカー等にも採用される。2017年6月(株)SCREENラミナテックに事業譲渡し、2017年7月(株)MUC 創業。大日本スクリーングループの技術顧問に就任。

スペシャルゲスト講師②

社員17名の会社が
14年間で上場するまでの軌跡!



株式会社 ピーバンドットコム
代表取締役 田坂正樹 氏



1995年3月多摩大学 経営情報学部卒業後、1995~2000年(株)ミスミに勤務。PC部品通販、半導体ネット通販を携わる。退社後、事業を起こすまで2年間フリーターを経験。2000年4月(株)ブレイク・フィールド社取締役就任。2002年4月に当社設立。プリント基板の通販事業のパイオニアとして、順調に売上を伸ばし、2017年3月9日東京証券取引所マザーズ市場へ社員17名で上場を果たす。

東京会場

2018年3月15日 In (株)船井総合研究所 東京本社

主催



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

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

担当: 櫻田

装置機器メーカー WEBマーケティングセミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S028162

FAX.0120-964-111 24時間対応

成功事例を徹底検証 創業から14～15年で上場や事業譲渡を成し遂げた成功企業から戦略からマーケティング手法などを学ぶ！

スペシャルゲスト講師①



FUK functional universal key-technology
株式会社 MUC
代表取締役 植村光生 氏
(元シャープ(株)エンジニア (株)FUK 創業者)

株式会社FUK

(事業案内)
・フレキシブルデバイス製造装置の開発・設計・製造・販売
・タッチパネル製造装置の開発・設計・製造・販売
・液晶パネル製造装置の開発・設計・製造・販売
・機能性フィルム製造装置の開発・設計・製造・販売

平成25年 経済産業省「第5回ものづくり日本大賞」で優秀賞受賞
平成25年 経済産業省「がんばる中小企業300社」に認定
平成26年 NEDO「平成25年度イノベーション実用化ベンチャー支援事業」に採択
平成27年 経済産業省「攻めのIT経営中小企業百選」に選定

元シャープ(株)からスピンアウトから上場企業へ事業譲渡までFUKの14年間の軌跡！

— FUK 誕生秘話 —

「もう辞めます」
2002年秋、シャープ三重工場の液晶テレビ用パネルの生産設備の技術者としてナンバー2の地位にあった植村氏は、意を決して上司に辞表を叩きつけた。限界だった。2年先には、後にシャープの一大工場として名を挙げる「亀山工場」の稼働を控えていた。当時36歳の技術者だった植村氏の元には連日、資料作成や決算手続きなどの膨大な管理業務が押し寄せていた。「開発どころではなくなっていた」会社の急成長とともに「世界にないものを作ろう」と植村氏があこがれ続けたシャープの理念は、薄らいでいた。それが嫌になった。「自分でやるしかない」シャープの液晶生産技術を育てたノウハウなら誰にも負けない。2003年にタッチパネルなど液晶関連装置のメーカー、FUKの設立につながっていた。

— 講義のポイント —

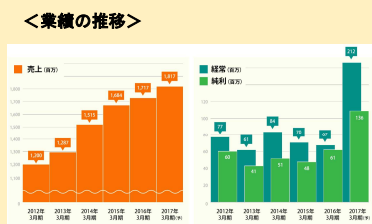
- ◆FUKを4名で創業
- ◆リーマンショック直前まで、装置メーカーの新規設備開発を請け負っていた。
- ◆その後、船井総研の井上と出会い、未来創りが始まりマーケティングの仕組みを構築。
- ◆しかし、リーマンショック後、受注が止まり、資金繰り100本ノックが始まる。
- ◆幾度の倒産の危機を乗り越え、2011年以降、構築したマーケティングの仕組みから、さまざまな世界的なメーカーから引き合いや開発依頼が相次ぎ、自社製品メーカーへ(タッチパネル製造装置、有機EL製造装置、車載用ディスプレイ製造装置等)。
- ◆2016年 ものづくり日本大賞を受賞。
- ◆その後、誰もが知る世界的スマートフォンメーカーに採用。
- ◆(株)SCREENホールディングと包括業務提携を結び、2017年7月事業譲渡へ。
- ◆(株)SCREENホールディングスの技術顧問にも就任。

スペシャルゲスト講師②

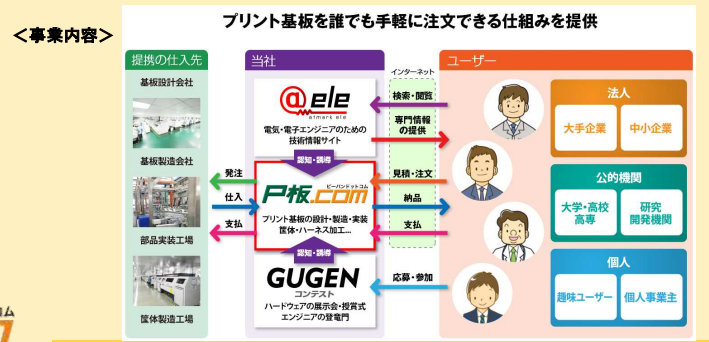


株式会社ピーバンドットコム
代表取締役 田坂正樹 氏
P板.com

社名	株式会社ピーバンドットコム
本社	東京都千代田区五番町14国際中正金館10F
設立	2002年4月5日
代表者	代表取締役 田坂正樹
資本金	147,850千円 (2018年2月現在)
従業員	24名(正社員17名・臨時雇用7名) (2017年2月現在)
事業内容	プリント基板のマーケットプレイスP板.comを中心とした、GUGENプラットフォームの運営



社員17名の会社が14年間で上場するまでの軌跡！



— 講義のポイント —

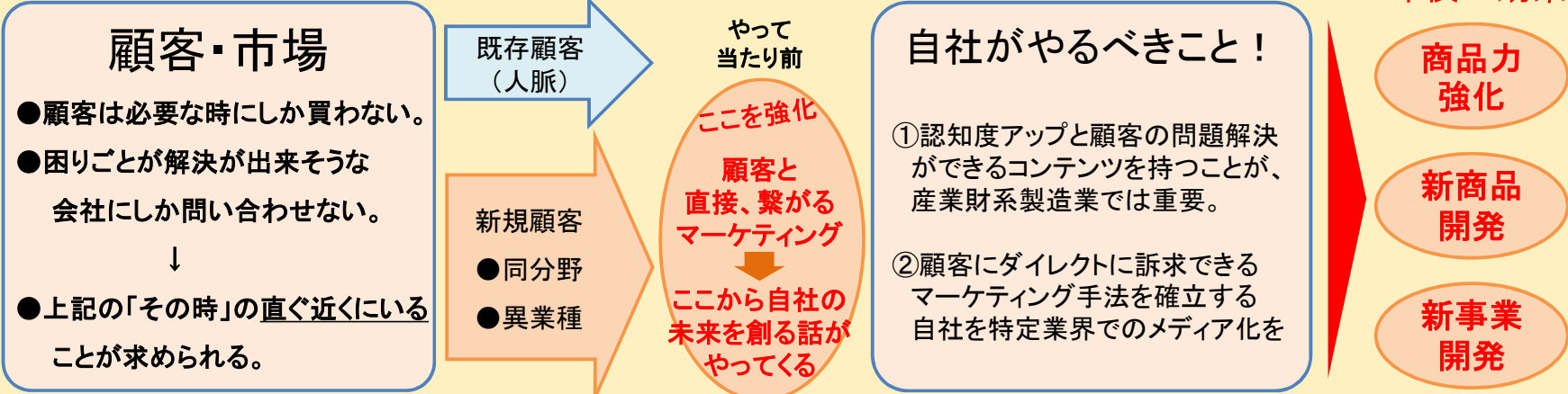
- ◆(株)ミスミに1995～2000年 PC部品通販、半導体ネット通販に従事
- ◆(株)ミスミを退社後、事業を起こすまで2年間フリーランス
- ◆2002年設立！手っ取り早く、5年で売上100億円を描く。
- ◆しかし、現実には厳しく、直ぐにシステム開発でつまづく。。
- ◆資金が必要となり、知り合いから2000万投資してもらおうが、これがあとあと経営をしていくうえでネックに。。
- ◆順調に売り上げが伸びたが、経営の素人がいろいろつまづく。
- ◆4年目にして、経営を学ぶ。
- ◆事業をどうやって伸ばしたか。マーケティングを取り入れて展開。
- ◆顧客の声を参考に、事業戦略を構築し成長に繋がる。
- ◆IPOを目指した本当の理由。
- ◆主幹事、監査法人、IPOコンサル、CFO、監査役を選ぶ時のポイント。
- ◆証券会社、東証、機関投資家の視点。

ぜひ、このセミナーで学んでほしいこと

現状、製造業は、異常に忙しく、2018年もこの好景気は続くでしょう。また、変化が今までにない速さで起きています。自社の未来を創る為、永続的に市場ニーズを捉える事業に活かせる仕組みを、この景気が良い時に整備することが経営者の仕事です。ぜひ、ゲスト講師の2社が成功した理由を学びに来てください。

3～5年後の自社の「未来を創る仕組み」

3～5年後の効果



スケジュール

第一講座

13:00～13:20

製造業を取りまく状況について

講師

株式会社 船井総合研究所

シニア経営コンサルタント
上席コンサルタント

井上雅史

第二講座 スペシャルゲスト講師①

13:30～14:20

「元シャープからスピンアウトから
上場企業へ事業譲渡までFUKの14年間の軌跡！」

講師

株式会社 MUC

代表取締役 植村光生 氏

(元シャープ(株)エンジニア (株)FUK 創業者)

第三講座 スペシャルゲスト講師②

14:35～15:25

「社員17名の会社が
14年間で上場するまでの軌跡！」

講師

株式会社ピーバンドットコム

代表取締役 田坂正樹 氏

第四講座

15:40～16:20

製造業・メーカーの最新WEBマーケティング

講師

株式会社 船井総合研究所

シニア経営コンサルタント
上席コンサルタント

井上雅史

まとめ講座

16:20～16:30

まとめ

講師

株式会社 船井総合研究所

物流・環境・エネルギー支援部 部長
上席コンサルタント

橋本直行

参加特典！

本講座にご参加いただければ、**無料経営相談**がセットでついてきます！

講師紹介



(株)MUC

代表取締役
植村光生 氏

(元シャープ(株)エンジニア
(株)FUK 創業者)

1989年4月シャープ(株)入社。TFT液晶後半工程のプロセス・材料・装置開発に従事し、亀山工場の立ち上げにも貢献。2002年9月シャープ(株)退社。その後、2002年10月エムユーシー創業。2003年5月(株)FUK創業し、LCD製造装置、タッチパネル製造装置等の開発製造し、世界的スマートフォンメーカー等にも採用される。2017年6月(株)SCREENラミナテックに事業譲渡し、2017年7月(株)MUC 創業。大日本スクリーングループの技術顧問に就任。



株式会社
ピーバンドットコム

代表取締役
田坂正樹 氏

1995年3月多摩大学 経営情報学部卒業後、1995～2000年(株)ミスミに勤務。PC部品通販、半導体ネット通販に携わる。退社後、事業を起こすまで2年間フリーターを経験。2000年4月(株)ブレイクフィールド社 取締役就任。2002年4月に当社設立。プリント基板の通販事業のパイオニアとして、順調に売上を伸ばし、2017年3月9日東京証券取引所マザーズ市場へ社員17名で上場を果たす。



株式会社
船井総合研究所

シニア経営コンサルタント
上席コンサルタント
井上雅史

大学(経営工学)卒業後、大手コンサル会社を経て、船井総研に入社。エンジニアリング会社、セツメーカーなど産業財の製造業、卸売業を中心に、マーケティング・営業戦略構築、ネット通販構築支援等のポイントをついた支援に定評あり。現在は機械メーカーのクライアントを10数社を支援している。今年、クライアント先が「ものづくり日本大賞」を受賞した。企業が成長する為のお手伝いをする為、日々、現場を駆け回っている。



株式会社
船井総合研究所

物流・環境・
エネルギー支援部 部長
上席コンサルタント
橋本直行

船井総研のB2B支援部の部長であり上席コンサルタント。マーケティング&リクルーティングの戦略・戦術の立案および具体的サポートを得意領域としている。Webサイト、DM、パンフ、企画書などの販促・営業ツールの企画立案から、個々の担当者の交渉力アップ 手法まで、顧客獲得のために必要となる様々なノウハウを提供。各種研修・講演会の講師経験も豊富。中堅・中小企業から上場クラス企業の参謀役として、全国を飛び回る。座右の銘は「志高腰低」。

日時・会場

2018年 3月 15日(木) 株式会社 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」
丸の内北口より
徒歩1分

開催時間
13:00
16:30
受付12:30～

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さい。 ●ご参加の取組は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法 下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。
お申込頂きました後、郵便にて「受講料」と「会費の地図」をお送り致します。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

お振込先 下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785358 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ  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**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 井上

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S028162	担当	櫻田 宛
-----------------	----	------

装置機器メーカー WEBマーケティングセミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】 2018年 3月 15日(木)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	1			2		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	3			4		
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	5			6		

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)	
---	--

【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)法令で定める場合は、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.セミナーのご案内時に、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、お申込のご連絡や受講票の発送等ができません等、お手紙が送れ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・コミュニケーション・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】
株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※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。 **ダイレクトメールの発送を希望しません ☐**



事務処理用QRコード

検