年会費

入会金	108,000円／1社(税込)	100,000円／1社(税抜)
年会費	259,200円／1名様(税込)	240,000円／1名様(税抜)
月額	21,600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
No.016222

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 0120-271-086 (平日 9:30~17:30)
お申込み専用 FAX 06-6232-0274 (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！

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
上席コンサルタント
中小企業診断士

片山 和也 Kazuya Katayama

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。

ぐるっと! 生産管理
すばる舎

法人営業の
ズバリソリューション
ダイヤモンド社

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?
中経出版

『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

その他 著書多数

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 Syogo Fujiwara

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

髙野 雄輔 Yusuke Takano

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
マーケティングコンサルタント

山崎 悠 Yu Yamasaki

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 Toshihiro Toyama

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 Tomoki Sawada

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 Yoshihiro Hashimoto

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」

船井総合研究所がおくる**業界特化型**の定期実践勉強会

ファクトリービジネス研究会
機械工具商社 経営部会

2019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.016222

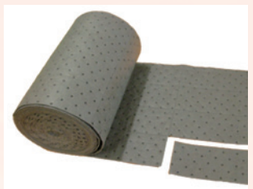
本経営部会は船井総合研究所が提供する、
機械工具商社（地域密着型・直需販売店）向けの経営勉強会です。

わずか
月額20,000円(税抜)
で業績アップの
具体的手法がわかる！
年会費 240,000円(税抜)

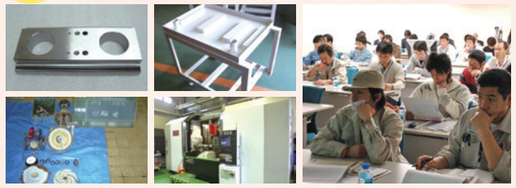
＜本経営部会の主な活動内容＞

1. 隔月開催の定例会の実施（東京・大阪の相互開催）

2. オリジナルPB商品の開発



3. 新サービス・新業態の開発



4. 定例会の無い月は、船井総研より「ファクトリービジネスジャーナル」を発行

【主な内容】
a)全国の市況と今後の時流予測
b)最新の業界情報
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　機械工具商社経営部会」は、
次の３つの理念で運営しています。

1. 新規優良顧客を創造する。
2. 独自商品・独自サービスを開発する。
3. 地域密着商社として「勝てる」業態を開発する。

以上の取り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
我が国の競争力の向上に貢献できる機械工具商社を目指すことを、
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 隔月開催の定例会の実施（東京・大阪での相互開催）

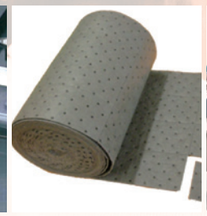
定例会は次の３つを目的に運営されています。

① 新規開拓ノウハウと成功事例の共有
② 大手通販会社・大手卸直販等に「勝てる」業態の追求
③ 本経営部会ならではの新商品・新サービスの開発

▲定例会の様子

毎回、ユニークな仕入先候補となる企業キーマンをゲスト講師としてお招きすると同時に、船井総研より最新の業績アップノウハウをお伝えします。
志の高い経営者同士の人脈を全国につくれる場です。

2 オリジナルＰＢ商品の開発



3 新サービス・新業態の開発

ａ）加工ビジネス
ｂ）工事ビジネス
ｃ）工作機械中古ビジネス
ｄ）簡易ＦＡビジネス
ｅ）営業のデジタル化
ｆ）インサイド・セールス
その他

4 定例会の無い月は、船井総研より「ファクトリービジネスジャーナル」を発行

主な内容

ａ）全国の市況と今後の時流予測
ｂ）最新の業界情報
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

定例会スケジュール・プログラム（2019年度）

	日時 / 会場	
第１回	1月25日（金）	船井総研 大阪本社
第２回	3月8日（金）	船井総研 東京本社
第３回	5月24日（金）	船井総研 大阪本社
第４回	8月21日（水）～23日（金）	経営戦略セミナー グランドプリンスホテル新高輪
第５回	10月25日（金）	船井総研 大阪本社
第６回	11月	視察ツアー
第７回	12月20日（金）	総会　船井総研 東京本社

●視察ツアーにつきましては、会員価格でのご参加となります

定例会プログラム　10:30～16:30（受付開始10:00～）

第１講座 10:30~12:00	**今月の成功事例** 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、業界動向について発表します。
12:00~13:00	昼食・会員間での情報交換
第２講座 13:00~14:30	**特別ゲスト講師による講演** ユニークな新商品・新サービスを提供する新たな仕入先キーマンによる講演や、新たな取り組みにより業績アップに成功された同業のモデル企業経営者の方にご講演いただきます。
第３講座 14:45~16:30	**新商品・新サービス開発ミーティング** 本経営部会独自の、新商品・新サービスを開発し、また会員企業の皆様に定着していただく場です。会員企業様からの成功事例の発表・共有、さらに問題解決を行います。

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。（55,000円相当）
   ※30分で学ぶＤＶＤ教材！機械工具商社「仕事の基本シリーズ」～提案営業編～CD全6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. Indeed広告運用代行サービスに対応した**採用Webページ（LP）を無料で制作できる特典**があります。

↑ FAX:06-6232-0274 ／ 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 機械工具商社経営部会

お問合せ No. 016222

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：　108,000円（税込）／100,000円（税抜）

年会費：　259,200円（税込）／240,000円（税抜）　月額：20,000円／月（税抜）

◆ 機械工具商社経営部会・2019年度スケジュールのご案内 ◆

	日 程	会 場
第1回	1月25日(金)	船井総研大阪本社
第2回	3月8日(金)	船井総研東京本社
第3回	5月24日(金)	船井総研大阪本社
第4回	8月21日(水) ～ 23日(金)	グランドプリンスホテル新高輪
第5回	10月25日(金)	船井総研大阪本社
第6回	11月	視察ツアー
第7回	12月20日(金)	船井総研東京本社

◆ 定例会プログラム　10:30～16:30（10:00～受付）

第1講座 10:30~12:00	**今月の成功事例** 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、業界動向について発表します。
12:00~13:00	昼食・会員間での情報交換
第2講座 13:00~14:30	**特別ゲスト講師による講演** ユニークな新商品・新サービスを提供する新たな仕入先キーマンによる講演や、新たな取り組みにより業績アップに成功された同業のモデル企業経営者の方にご講演いただきます。
第3講座 14:45~16:30	**新商品・新サービス開発ミーティング** 本経営部会独自の、新商品・新サービスを開発し、また会員企業の皆様に定着していただく場です。会員企業様からの成功事例の発表・共有、さらに問題解決を行います。

お問合せ　TEL 0120-271-086（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 06-6232-0274（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 機械工具商社経営部会　FAX:06-6232-0274 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		役職	
		ご連絡担当者			
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		役職	年齢	フリガナ		役職	年齢
ご参加者お名前				ご参加者お名前			

●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）

検

事務局	請求書・口座振替	登録	FMP	顧客登録

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。