

最小のリソースで
最大の市場ニーズを獲得する方法

市場のニーズを確実につかむ デジタルR&D改革!

セミナー日程

東京
会場

2019年3月14日(木)
(株)船井総合研究所 東京本社(丸の内)

新規事業・R&Dデジタルシフトセミナー

講座内容&スケジュール 東京会場 2019年3月14日(木) (株)船井総合研究所 東京本社(丸の内)

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:20	はじめに: デジタル技術で市場のニーズをつかみ、製品開発に反映させる方法 セミナー内容抜粋① 人的営業では絶対につかめない市場ニーズを把握できる最新デジタル技術について セミナー内容抜粋② 営業利益率50%を超える超優良企業が実践するデジタルR&Dの内容 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 上席コンサルタント 片山 和也
第2講座 13:20 ~ 14:30	本業消失の危機を乗り越えた! 我が社のデジタルR&D戦略 セミナー内容抜粋① 「価格競争事業」に見切りをつけ、「高付加価値事業」にシフトした理由 セミナー内容抜粋② 自社のニッチ技術を見えないターゲットに訴求し、ニーズを獲得する方法 セミナー内容抜粋③ 取組み4年間で売上3倍に! 新規事業がメイン事業になったこれだけの理由 株式会社日本マイクロMIMホールディングス 代表取締役 田中 茂雄氏 (工学博士) <small>金属射出成形(MIM: Metal Injection Molding)の分野で、日本を代表するサプライヤー。国内に2カ所、製造拠点と研究拠点を有し、タイに現地法人、ドイツに駐在員事務所を置く。同社の開発したμ-MIM(マイクロミム)は、従来の金属射出成形では量産が困難な精度レベルを実現、切削加工からMIMへの工法転換提案により、劇的なコストダウンをもたらしている。そんな同社も元々の手掛けていた事業は、耐久消費財の樹脂射出成形であった。90年代以降、新興国との価格競争に巻き込まれる様になり年々収益性が悪化する事業局面となる。そこで、従来事業の強みを活かした新規事業ということでMIM事業をスタート。デジタルマーケティングの技術を活用しながら市場のニーズを把握、R&Dを継続的に「売れる技術」を開発し事業化に成功、現在に至る。</small>
第3講座 14:45 ~ 15:50	新規事業・R&D (製品開発) のデジタルシフト成功事例と、その導入のステップ セミナー内容抜粋① 新規事業の工場マーケット向け計測器事業を4年でシェア2倍・新製品投入3倍: 産業用計測器N社 セミナー内容抜粋② 3年間で取引先3倍に。営業人員を増やすことなく500社の取引先を1500社に: 食品添加剤C社 セミナー内容抜粋③ 超成熟業界(産業用紙・ポリ袋)で、業界はマイナス成長だが1億円増収の新製品開発: 産業用包装資材S社 セミナー内容抜粋④ その他 成功事例 多数の成功事例のご紹介 セミナー内容抜粋⑤ 人を増やさず、新規事業・R&D (製品開発) のデジタルシフトを進めるポイント 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 上席コンサルタント 片山 和也 <small>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り」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。ファクトリービジネス研究会 生産財 メーカー経営分科会を主催。主な著書に「技術のある会社がなぜ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。岡山県出身。</small> 船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 チームリーダー 小池 桃太郎 <small>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心がけている。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。</small>
第4講座 16:00 ~ 16:30	本日のまとめ: 経営者・経営幹部の皆様は今すぐ取組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 日本の5年先に行く、米国の新規事業・R&Dデジタルシフトの実態 セミナー内容抜粋② グローバル化+デジタル化 で製造業は収益性を高めよう

経営者・新規事業責任者・経営企画責任者の皆様へ

製品開発 新規事業・R&Dの デジタルシフト戦略

最小限のリソースで、最大限の市場ニーズを集める方法とは?

「市場ニーズ」をいかに集めるかが、あらゆる企業の「製品開発」あるいは「新規事業」の成功のカギです。本セミナーは、最新のデジタル・マーケティング導入による成功事例・具体的なノウハウをお伝えします。

詳しくは中面のご案内をご覧ください

この様な経営者・経営幹部の方に、
ぜひお越しいただきたい!

- 1 売れる製品開発・新サービス開発につながる様な市場ニーズを継続的に獲得したい方。
- 2 新たな新規事業を計画しているが、その成功可能性を事前に検証したい方。
- 3 自社の営業部門は、製品開発につながる様な市場ニーズを集めていないと感じている方。
- 4 自社の新たな技術・製品を市場に訴求したいが、市場がニッチなのでうまくいかない方。
- 5 今は良いが、この先の産業構造の変化に備えて、今から手を打っておきたい方。

特別ゲスト
講師

「本業消失」の危機を
新規事業・R&Dのデジタルシフトで
乗り越えたモデル企業!

自社のニッチ技術を確実に
ターゲットに届け、かつニー
ズを獲得する方法とは?

株式会社
日本マイクロMIMホールディングス
代表取締役
田中 茂雄 様 (工学博士)



お申し込み方法

FAX でのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載の上、FAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111
(24時間対応) 担当: 時田

WEB からお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/039189>



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

新規事業・R&Dデジタルシフトセミナー

お問い合わせNo. S039189

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 039189

実はあの会社も導入している?! デジタルの波に乗り遅れるな!!

新規事業・R&D(製品開発)のデジタルシフト成功事例の一部!

事例1 産業用計測器メーカー N社

Before

働き方改革で、さらに動きが制限されちゃうし...

営業担当者

既存客・販売店

エンドユーザー

営業部門は既存客回りばかりで、全然市場の開発ニーズが取れていないんだよね...

After

ソリューションサイト群

マーケティング・オートメーション

開発スタッフ

エンドユーザー

なるほど、これができるなら、当社のニーズにも対応できそう...

採用コスト0で、営業部門に依存することなく、市場ニーズの声が聞ける様になった! おかげで製品開発も好調だ!

具体的成果 新規事業であった工場市場向け計測器事業が4年でシェア2倍に。新製品投入数3倍に。

事例2 食品用添加剤メーカー C社

Before

売上伸びてるからさらに伸ばしたいのだけど...

営業担当者

新製品

見えない壁

ニッチ市場

この商品、横展開したいけど分野がニッチすぎて、既存営業だと売れないんだよね...

After

マーケティング・オートメーション

専門調査会社

TELコール

本部スタッフ

ニッチ市場

専門調査会社を使うことで、ターゲットのリスト化もできたし、ニーズ把握もシステマ的にできるようになった!

具体的成果 導入後、3年間で取引先数が約3倍に。営業人員はふやすことなく、取引先500社が1500社に。

事例3 産業用紙袋メーカー S社

Before

とって、営業も既存顧客で手一杯だし...

営業担当者

既存市場

新規市場

既存市場は飽和していて、新しいニーズが取れないんだよね...

After

WEBカタログ

ソリューションサイト

マーケティング・オートメーション

開発スタッフ

新規市場

へえ、こんな仕様にもできるんだ。それなら一度相談してみようか...

やっぱり! 当社の商品にも様々なニーズがあることがわかった! これで新製品開発にも展開できるな!

具体的成果 業界はマイナス成長だが、1億円の増収につながる新製品開発を行うことができた。

特別ゲスト講師



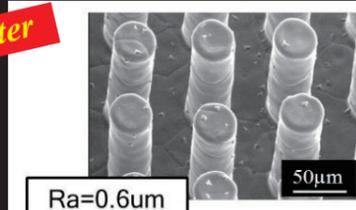
株式会社日本マイクロMIMホールディングス 代表取締役 田中 茂雄 様 (工学博士)

「本業消失」の危機を新規事業・R&Dのデジタルシフトで乗り越えた!

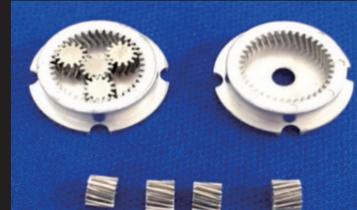
Before

従来の本業は樹脂の射出成形による、家庭用耐久消費財がメイン事業でした。ところが同分野は新興国からの新規参入に加え、人口減少による市場縮小から、完全な価格競争に陥ります。

After



Ra=0.6um 50um



そこで樹脂の射出成形技術が応用できる、金属射出成形(MIM)分野への新規参入を決意。最低限のリソースでデジタルをフルに活用。市場のニーズを獲得し、売上を伸ばす。現在はMIMが完全に主力事業に転換している。

同社の採用したデジタルR&Dの詳細はセミナーでお伝えします!

船井総合研究所ものづくり・エネルギー支援部とは?



東証一部上場(証券コード9757)の船井総研ホールディングスグループに属する。特に生産財分野のR&D支援、市場調査、デジタルマーケティング支援に強みを持ち、その支援実績は国内を代表する大手企業も含め300社を超える実績を持つ。従来のコンサルタントの立ち位置である「調査・提案」のみならず、コンテンツ原稿制作・WEB広告運用代行、TELコール代行まで、船井総研グループ内での連携、さらにクライアント様の既存ベンダー様との連携も含め、真の顧客代行機能を追求するプロ集団です。

主な著書

- 「世界が驚く日本の微細加工技術」
- 「技術のある会社になぜ儲からない本当の理由」
- 「中小企業は生き残れ!」

船井総研本社(東京・丸の内)

日時・会場

東京会場
 2019年 **3月14日(木)**
 (株)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 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **30,000円** (税込**32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**25,920円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込を願いたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、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まますのでご注意ください。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785423 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でございます。 ※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:時田 ●内容に関するお問合せ:片山

ご入金確認後、受講票の案内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. **S039189** 担当 **時田 宛**

新規事業・R&Dデジタルシフトセミナー **FAX:0120-964-111**

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 ご連絡担当者	役職			
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
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思います。
 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.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(TEL06-6204-4666)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)



お申込みはこちらから

※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たいときは、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**