製造業社長の為の高収益 新規事業・新商品のつくり方！

自社の強みを活かして イノベーション を生み出す方法！

製造業「新規事業・新商品」経営カンファレンス

講座内容&スケジュール　東京会場　2019年10月4日(金)　㈱船井総合研究所 五反田オフィス

講　座	内　容
第1講座 13：00〜14：10	**AI・デジタル時代の新たな「新規事業」のつくり方** セミナー内容抜粋① グループ従業員676名！約20もの中小事業複合モデルによる独自のビジネスモデル！ セミナー内容抜粋② 親会社の海外移転で「本業喪失」の危機から完全復活を遂げる現在までのプロセス。 セミナー内容抜粋③ 成熟業界の中で自社の「強み」を活かし、新たなイノベーションを生み出すポイント。 セミナー内容抜粋④ 成熟業界でもAIとIoTの活用で新たな「高収益事業」を生み出すポイント！ JOHNAN株式会社 代表取締役社長兼CEO 山本 光世 氏 グループ従業員676名（2019年6月末時点）、事業化支援などのプラットフォームサービス、ODM・量産試作などのエンジニアリングサービス、製造・部材調達などの製造サービス、販売・基板修理・設備管理などの修理・メンテナンスサービスを手掛ける。 JOHNAN株式会社の４代目経営者。ほんの２０年ほど前までは大手顧客に依存した完全下請け企業であったが、生産の海外移転に直面し"本業喪失"の危機に陥る。その後、自立したメーカーとしての転換を図り、現在では約２０事業にものぼる"事業の複合体"として独自のビジネスモデルを確立している。例として、下請け業務のプロセスで発生する「プリント基板修理」というスキルを事業として独立させ、更にデジタル・シフトすることにより成長業態に転換。また自社の事業にＡＩやＩｏＴを積極的に取り入れ、イノベーションを生み出している。生産財業界における今、注目される若手経営者の１人である。
第2講座 14：20〜15：05	**元キーエンス開発担当者が語る粗利80%を超える「高収益商品」のつくり方** セミナー内容抜粋① 下請け受託型製造業が、本業の強みを活かして商品開発を行うポイント！ セミナー内容抜粋② こんな新商品開発は必ず失敗する！よくある商品開発の陥りがちな罠！ セミナー内容抜粋③ キーエンス流！市場の真のニーズを具現化してヒット商品を生み出すプロセス！ コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役 高杉 康成 氏 神戸大学大学院経営学研究科修了（MBA）。元株式会社キーエンス本社新商品・新規事業企画担当。世界初・業界初を中心としたオンリーワン商品を多数企画立案し、新商品開発プロジェクトリーダーとして多数の商品開発に携わる。退職後、新規事業・新商品開発を中心としたコンサルタントとして独立。製造業向けの「独自性の高い商品開発」だけではなく、店舗やサービス業などにおいても「オンリーワン高付加価値ビジネス」を作り出すために、上場企業をはじめ様々な規模・業種の企業に対して新規事業や新商品開発、あるいは高収益をあげるための仕組みづくり、ソリューション営業強化などのコンサルタント活動を行っている。次世代自動車、ロボット・自働化、ＩｏＴ、ＶＲ、センシング技術、農業、医療、介護など様々な最先端・成長産業の市場動向、技術動向に深く精通している。
第3講座 15：15〜16：00	**人を増やさず利益を増やす「営業のデジタル化」の進め方** セミナー内容抜粋① 現在の人員体制で10倍の顧客に対応するビジネスモデルのつくり方！ セミナー内容抜粋② 失敗しない、マーケティング・オートメーション選定・導入と運用のポイント！ セミナー内容抜粋③ 成功事例：営業のデジタル化で人員そのまま売上1.5倍！その他成功事例多数！ 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 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。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。岡山県出身。 株式会社船井総合研究所 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 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。
第4講座 16：05〜16：30	**本日のまとめ：製造業「社長」にすぐに取り組んでいただきたいこと** セミナー内容抜粋① 成熟業界ほど「デジタルシフト」で高収益化が実現できる！ セミナー内容抜粋② AI・IoTの時代をチャンスに変えるために必要なこと！ 株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 執行役員　本部長 菊池　功 名古屋大学工学部原子核工学科卒業。船井総研入社後は主にＢｔｏＢ分野、製造業分野のコンサルティング部門立上げに関わり、現在は統括責任者を務める。生産財分野をはじめＩＣＴ分野、エネルギー分野、環境分野への知見ならびにコンサルティング実績も豊富。特に最近ではロボット関連ビジネス、ＩｏＴ関連ビジネスにおけるコンサルティング活動に注力している。

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 からのお申し込み

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/048947

令和の時代の製造業の「高収益経営」を船井総研が提言！

特別特典
セミナーご参加者全員にゲスト講師の著書をプレゼント！

東京会場　2019年10月4日(金)
(株)船井総合研究所　五反田オフィス

製造業社長の仕事

高収益 新規事業 新商品のつくり方！

成功事例 J社　特定顧客依存の下請け体質 ▶ グループ従業員676名！約20事業もの中小事業の複合体で成長軌道にシフト！

成功事例 A社　成熟業界の中で伸び悩み… ▶ 粗利80%の高収益商品開発！自社の強みを活かした新商品で年商100億円を突破！

全て、本セミナー特別ゲスト講師のリアルな事例です！
詳しくは中面をご覧ください！

主催　明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
製造業「新規事業・新商品」経営カンファレンス　お問い合わせNo. S048947
TEL.0120-964-000 平日9:30〜17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応
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] 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

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。)→ 048947

成熟業界 × デジタル（AI・IoT） ＝ 成長産業！

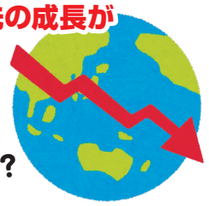
今の時代の成功の「方程式」はこれだ！

成熟業界の製造業が「新規事業」「新商品」で高収益化する方法！

こんな悩みも▶▶▶本ビジネスモデルで解決できます!!

今の市場だけでは先の成長が見込めない。新市場の開拓が急務である。

これから伸びるマーケットとは？



現在は完全な下請け構造であり、低収益に甘んじている。もっと高収益化を図りたい。

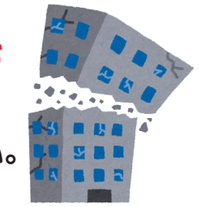
強みを活かした新商品開発のポイント！

忙しいけど儲かっていない。改めて自社のビジネスモデルを見直したい。

デジタルシフトが高収益化のカギ！

来るべき大不況に備えて今から準備をしておきたい。

今の好況は、いつまでも続かない。



2020年以降を勝ち残る、製造業「社長」が取組むべき3つのテーマ

テーマ1 新規事業で成長を図る

製造業が新規事業で成功する3つのパターン

パターン❶

製造業が商社機能を付加するあるいは商社が製造機能を付加する

製造業が商社機能を付加するとは、いわば自社プラットフォームを持つことです。「顧客価値」の訴求がしやすくなり、また、「市場ニーズ」を集めやすくなります。

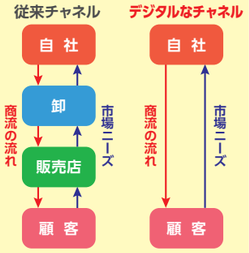
パターン❷

お隣の技術・商品・業界を攻める

成功する新規事業の鉄則は「お隣を攻める」ということです。実際の成功例として「射出成形の会社がMIMを手掛ける」「センサーメーカーが測定器を手掛ける」など、大きな成果を出している製造業の新規事業は、いずれもこのパターンです。

パターン❸

機能あるいはサプライチェーンの一部をデジタル化する



昭和の時代（ビフォー・デジタル）に形成された多くのチャネルが機能不全を起こしています。令和の時代（アフター・デジタル）に適合したデジタルなチャネルを考えることが新たな新規事業につながります。

多くの業界が成熟期を迎えている中、現在のマーケットだけでは新たな成長を期待できないケースが大半です。そうした製造業が新規事業で成功するパターンは、大きく上記の3つです。

テーマ2 新商品で高収益化を図る

粗利80%を超える「高収益商品」のつくり方

高収益を生み出す新商品開発にはセオリーがある！！

超高収益企業として知られる生産財企業キーエンスで、長年商品開発を手掛けてこられた高杉康成氏（コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役）を特別ゲスト講師としてご講演いただきます！

同氏の著書をご参加者全員に無料プレゼント！！

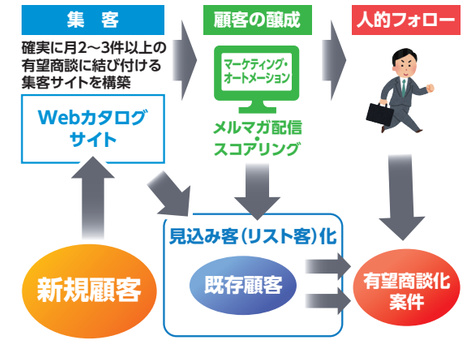
テーマ3 営業のデジタル化を進める

新規事業・新商品の営業活動は、「営業のデジタル化」により、システム的に行うことが可能です。

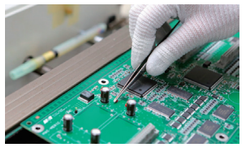
現状の営業スタイル

既存顧客

「営業のデジタル化」後のスタイル



かつ、例えば上図に示す様なデジタル・マーケティングを駆使することにより、新たな営業担当者等を雇うことなく、リピート受注が見込める大手優良顧客からの引合い獲得・受注が可能になります。



JOHNAN株式会社とは？

グループ従業員676名。約20事業にものぼる“事業の複合体”として独自のビジネスモデルを確立している。主に事業化支援などのプラットフォームサービス、ODM・量産試作などのエンジニアリングサービス、製造・部材調達などの製造サービス、販売・基板修理・設備管理などの修理・メンテナンスサービスを手掛ける。自社の事業にAIやIoTを積極的に取入れ、イノベーションを生み出している。自社の強みを活かしたイノベーションに果敢に取り組む、生産財業界でも注目の1社である。

生産財業界での成功事例多数!

成功事例❶ 産業用計測器メーカーN社

新規事業スタート5年で利益5倍、事業の柱に！

新規事業として工場マーケット分野を立ち上げたものの、業界にはガリバーといわれる大手メーカーもいるので、内心は不安でした。しかし業界大手とは異なるポジションを取り、かつデジタルマーケティングを活用することで新事業の利益は5倍に。今では当社の事業の柱です。

成功事例❷ 金型部品・治工具メーカーP社

営業利益率2%から3年間で15%超えに！

リーマン・ショック以降、利益率が低下傾向であることが営業上の大きな課題でした。また特注品の仕事が主体であるため、営業担当者がお客に振り回されていることも営業上の問題になっていました。しかし営業のデジタル化を進めた結果、利益率が数年間で10ポイント以上改善し、当社にとって大きな成果につながりました。

成功事例❸ 食品用添加剤メーカーM社

導入後3年間で取引先数を3倍に！

当社の様なニッチ商材でどこまで成果が出るか疑問でしたが、やってみてその効果の大きさに驚きました。約500社だった取引先が3年間で1500社近くに増え、営業の動き方もガラッと変わりました。取り組んで本当によかったです。

成功事例❹ 産業用包装資材メーカーS社

業界はマイナス成長でも、売り上げプラス1億円！

デジタルマーケティングと聞いて「ウチには無理」と思いました。当社の商品は標準品ではないからです。ところが船井総研さんの説明をよくよく聞くと、「ウチにもできるかも」とチャレンジ。結果は大成功で、新商品開発も実現、おかげさまで高収益化を実現できました。

➡この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします！

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年 10月 4日(金)
㈱船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

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ことがございます。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33,000円)／一名様　会員企業 税抜 24,000円 (税込26,400円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●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、ご入金が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.5785449 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 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)　お申込専用 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. S048947　担当 時田 宛

製造業「新規事業・新商品」経営カンファレンス　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							
1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢
5	フリガナ	役職	年齢	6	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、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(TEL06-6232-4666)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)

※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 ☐

お申込みはこちらから

検