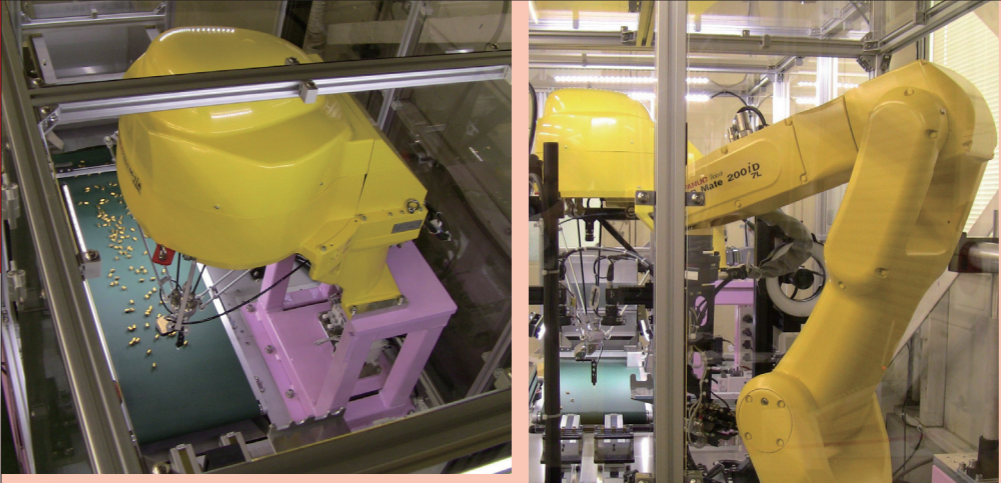


船井総合研究所が省力化機械・自動機業界に緊急提言！

セットメーカー「社長の仕事」

ロボット・エンジニアリングが儲かる本当の理由



このような経営者の方にぜひお越しいただきたい！

- 1 設計者の工数を劇的に削減し、かつ設備の手離れをよくしたいと思っている。
- 2 やや不況の足音を感じている。これから本格的にやってくる不況への対策を打ちたい。
- 3 ロボットはブームではあるが、原価率が高くなり儲からないと思っている。
- 4 ロボットシステムは単価が安くなるので利益を上げにくいと思っている。
- 5 セットメーカーとして、国内で勝ち残るポイントを知りたい。

経営者様限定企画

セミナー日程

東京会場 2020年1月29日(水)
株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)

なぜ今、ロボットによる自動化が儲かるのか？

99%のセットメーカー「社長」が気付いていない
セットメーカーがロボットで儲けるたった1つのルール

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 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。) → 053465

ロボットを切り口に 自社の強みにつなげるポイント

セットメーカーはロボットで儲けよう！

セットメーカー経営セミナー

講座内容&スケジュール 東京会場 2020年1月29日(水) 株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:20	<p>今なぜセットメーカーは、ロボットビジネスに取り組むべきなのか？</p> <p>セミナー内容抜粋① 迫りくる不況を回避する、伸び盛りのロボット・エンジニアリング セミナー内容抜粋② ロボットを切り口に、自社の強みにつなげるポイント</p> <p>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。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。</p>
第2講座 13:20 ~ 14:20	<p>ロボット・エンジニアリングで業績を伸ばす、我が社の経営戦略</p> <p>セミナー内容抜粋① メイン取引先の売上消失も、ロボット・エンジニアリングで復活した当社！ セミナー内容抜粋② 今や全売上の50%がロボット・システム。その結果上がった当社の生産性！ セミナー内容抜粋③ ロボットシステムインテグレーターとしての我が社のこれからの戦略！</p> <p>筑波エンジニアリング株式会社 二代目経営者・営業担当 大槻 歩氏 茨城県に本社・工場をおく省力化機械・FA装置の製造業、筑波エンジニアリング(従業員35名)の二代目経営者である。大学を卒業後、全くの異業種に身を置いていたが、一念発起して実父が創業した同社に戻り事業継承することを決意する。ところが当時の大手メーカーの生産海外移転のありを受け、メイン取引先からの受注が激減。このままでは事業が立ちゆかないと試行錯誤する中で、デジタルマーケティングによる新規顧客開拓に成功。グローバル勝ち組企業と取引を行うことができ、同社の業績も回復。さらに一連の取組みの中でロボット・エンジニアリングの有望性に気づき、同分野に注力して成果をあげる。「セットメーカーはロボットに力を入れるべき」を確信。現在はFA・ロボットシステムインテグレータ協会の幹事企業をつとめる。セットメーカー業界の中でも注目の若手経営者である。</p>
第3講座 14:30 ~ 15:45	<p>セットメーカーの為の、ロボット・ビジネス構築の成功事例</p> <p>セミナー内容抜粋① セットメーカーが、既存の人・設備・技術でロボットビジネスを伸ばすポイント セミナー内容抜粋② 新規優良顧客開拓のポイントと、高単価ロボットシステム案件を受注するポイント セミナー内容抜粋③ ロボット・エンジニアリングを切り口に自社の得意技術につなげた各種成功事例</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 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を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」</p>
第4講座 16:00 ~ 16:30	<p>本日のまとめ:セットメーカー 社長に今すぐ取組んでほしいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 設計工数を削減し、手離れを良くするロボットビジネス推進のポイント セミナー内容抜粋② これからずっと自動機・省力化機械製造業が国内で勝ち残るために必要なこと</p> <p>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</p>

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/053465>



セットメーカーが **たった90日**で **ロボット事業で稼ぐノウハウ**を全て公開!


こんな悩みも ▶▶▶
ロボットビジネス
で解決できます!

仕事を取れば取るほど
設計者の負担が
増えて大変・・・。




ロボットシステムなら
ある程度の標準化が可能

新規開拓の大切さはわかるが、
新規は営業の工数
がかかって大変・・・。



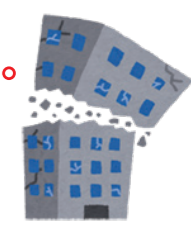
ロボットシステムなら
仕様が固まりやすい

特定のベテラン社員に技術
を依存しすぎており、
技術継承が課題・・・。



ロボットシステムなら
技術習得が比較的容易

設備の仕事は不況の影響を
モロにかぶるので
不況対策が必要・・・。



ロボットは時流であり
今後も需要が増える

セットメーカーが「ロボット・エンジニアリング」を推進すべき **3つの理由**

理由1 国内生産ユーザーの価値観が根本的に変わった

ほんの5～6年前までは、自動化設備に求められる償却期間は2年程度でした。ところが「人手不足」が永続的な問題であることが認識された今日、国内生産ユーザーの価値観は「このラインを無人化できるなら、予算はいくらかかってもいい」に代わりました。

従来のパターン

正社員ではなく
派遣社員を使えば安くつく

自動化設備は派遣社員費用との
比較で投資判断が決まる

2年以内に投資回収ができない
設備は予算が取れない

現在の状況

もはや派遣社員ですら人が集まらない
ほどの人手不足がこれからも続く

今や、人をつかって生産していること自体
が経営リスクと捉えられる時代になった

「このラインを無人化できるなら
費用は問わない」といった案件が
増えている

こうした時流の変化にいち早く対応できるのが、ロボット・システムインテグレーションなのです。


理由2 ロボットを使う前提であれば仕様が固めやすく手離れが良くなる

はじめから「ロボットシステム」であることを前提にしておけば、顧客からの仕様要求も、はじめからロボットで行える、あるいは行えると想定される範囲に仕様が納まります。最終的にロボットを使わないことになるにしても、仕様をまとめるスピードが上がります。

ロボットシステムのメリット

- 1 ロボットができる範囲での仕様要求なので仕様が固めやすい。
- 2 ロボットであれば事前にテストが容易なので検収条件も明確で検収が上がりやすい。
- 3 必ずしもベテランの設計者でなくても設計がしやすい。
- 4 営業的に時流に適合しており、仕事を集めやすい、また受注がしやすい。
- 5 周辺技術との関連性が高く、自社が得意な技術、アプリケーションにつなげやすい。

ロボットと、その周辺技術要素



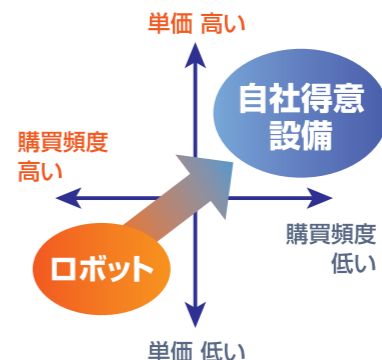
ロボット技術を中心に、自社の得意技術を訴求

また何より、必ずしもベテラン技術者でなくとも仕様をまとめられるのがロボット活用のメリットなのです。

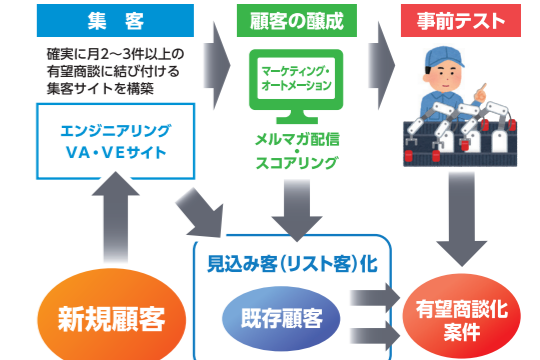
理由3 属人的営業から脱却し、優良顧客の新規開拓が容易になる

セットメーカーで業績を上げる最大のネックになるのが「営業」です。「営業」を容易にするポイントは、その工程を分けることです。ロボットシステムであれば「問合せ→事前テスト→仕様決定→見積り→受注」と工程を分けやすくなります。


ロボットを入口とした商品戦略



人を増やさず利益を増やすデジタルマーケティングの全体像



また何より、Webサイト活用に代表されるデジタルマーケティングと親和性が高いことがメリットなのです。



ロボット・エンジニアリングに注力して 業績を伸ばす、二代目経営者!

社内を活性化し新たな成長軌道にシフトする方法!

- ① メイン取引先の売上消失も、**ロボット・エンジニアリング**で復活した当社!
- ② 今や**全売上の50%がロボット・システム**。その結果上がった当社の生産性!
- ③ **ロボットシステムインテグレーター**としての我が社のこれからの戦略!

筑波エンジニアリング株式会社
二代目経営者・営業担当 **大槻 歩氏**

セットメーカー業界での**成功事例多数!!**

成功事例1 省力化機械製造業S社 (愛知県: 従業員35名)
ここ3年間で売上1.5倍! 営業利益率も15%強を達成!
もともとは大手設備メーカーからの下請け仕事が売上全体の8割以上を占めていた。そこから仕事の浮き沈みが大きい上に、価格競争に陥りがちになってきたこと自社自ら新規顧客開拓を行う必要性を痛感。ロボット・エンジニアリングに取り組むことにより、テスト案件を受けてシステム全体を提案する合理的なビジネスモデルの確立に成功。引合いから成約にいたる確率が従来の2倍程度となり、同時にロボットを主体とする大型リピート案件の受注につなげることに成功している。

成功事例2 FAエンジニアリング会社C社 (静岡県: 従業員60名)
ロボットテストセンターの設置で1億円超の案件を複数受注!
当初は画像処理力を入れていたが、近年それに付随するロボット案件が増加していることに注目。そこで実際に自社に代わってテストを行うことができる、ロボットテストセンターを開設。Webマーケティングと組み合わせると大手自動車ティア1メーカーからの新規引合を多数獲得する。ロボットによるテスト案件をきっかけに、前後の検査工程、洗浄工程まで一括で受注することに成功。1~2億円を超える大型案件を複数受注することに成功している。

成功事例3 自動機製造業T社 (群馬県: 従業員30名)
設計工数が削減し、手離れがよくなった結果、利益率が2倍に!
営業キーマンのネットワークの良さやアイデアを武器に業績を伸ばしてきたが、毎回全く異なる装置をから設計してはいた。その結果、特に設計部門に負荷が集中し、設計技術者が疲弊していった。その中でロボット・エンジニアリングを中心とすると、設計工数が削減され手離れも比較的良好なことを発見。現在では手掛ける全案件のうち、約6割がロボット・エンジニアリングであるが、結果的に設計工数が削減され、検収も上がりやすくなった。一連の取組みにより、3年前と比較して利益率が2倍になった。

成功事例4 FAエンジニアリングY社 (兵庫県: 従業員60名)
商圏エリアを拡大! ロボット・エンジニアリング部門がここ8年で5倍に!
もともとは兵庫県エリアのみで事業を展開していたが、デジタルマーケティングを活用することにより商圏エリアを拡大。兵庫県でありながら東北エリアの新規顧客にガンコロボットのラインを導入するなど、対応エリアを広げることに成功。また東海エリアにロボットを中心とする1億円前後のマーケシステムを新規顧客より受注に成功。一連の取組みで優良顧客を増やすことにより、同社のロボット・エンジニアリング部門の事業規模はこの8年間で5倍となっている。

➡ 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!

日時・会場

東京会場
 2020年 1月 29日(水)
 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 開始 終了
13:00 ▶ 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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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きます。 ●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。それ以後のお取消の場合は、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.5785554 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

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。 お問合せNo. S053465 担当: 時田 宛

セットメーカー経営セミナー **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	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
	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とされている方は、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)



※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** お申込みはこちらから