

ロボットシステムインテグレータ (Sier) 経営戦略セミナー

【 講座内容 】

第 1 講座

ロボットシステムインテグレータを
取り巻く環境・目指すべき成長マーケット

株式会社船井総合研究所
ものづくり支援室
マネージャー
外山 智大

第 2 講座

ロボットシステムインテグレータで
新規開拓・成長マーケットを開拓するための実行戦略

株式会社船井総合研究所
ものづくり支援室
マネージャー
外山 智大

第 3 講座

ロボットシステムインテグレータの社長に
取り組んでほしいこと

株式会社船井総合研究所
ものづくり支援室
マネージング・ディレクター
藤原 聖悟

【 開催日時 】

全日程オンラインセミナー

開催日時① 2022年 7月 12日 (火) 13:00～15:00
ログイン開始 12:30～

申込締切日: 2022年7月 8日 (金)

開催日時② 2022年 7月 21日 (木) 13:00～15:00
ログイン開始 12:30～

申込締切日: 2022年7月17日 (日)

merit 1

リモート参加 OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 予防にもなります。

merit 2

移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3

チャットで 個別相談OK

講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

【 講師紹介 】

株式会社船井総合研究所
ものづくり支援室
マネージャー

外山 智大



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、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
ものづくり支援室
マネージング・ディレクター

藤原 聖悟



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、持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合研究所内でトップクラスの実績を誇っている。

ロボットシステムインテグレータ (Sier) 経営戦略セミナー

インフレ時代にも 高成長が見込めるマーケットとは？

ロボットシステムインテグレータ向け 経営戦略セミナー

人手を増やさず、景気変動期でも高収益化を実現する
ロボットSierが取るべき戦略とは？

ロボットエンジニアリング会社の業績は

■ 自社の得意なアプリケーション工程の受注
■ 新規受注見込みにつながる案件数

で決まる！

詳しくは中面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

開催 日程

2022年 7月 12日 (火) 13:00～15:00

2022年 7月 21日 (木) 13:00～15:00

PCがあればどこでも受講可能な
オンライン開催です

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

ロボットシステムインテグレータ (Sier) 経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S087903

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

WEBから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。) → 087903

成長マーケットの開拓はこれから!! たった新規顧客から ロボットシステムインテグレータが3か月でロボットシステムを受注するノウハウを全て公開!!

～ 今後の国内ロボット産業の市況 ～

ロボットマーケットは拡大している中で
Slerへの新規参入企業も増加傾向にある!

国内のロボット市場は、2035年には9.7兆円を超えるマーケットといわれる巨大産業の一つです。(2012年経済産業省データより)産業用ロボット市場においても、2021年の受注額は過去最高の1兆786億円・生産額は9391億円・総出荷額9624億円という市場規模となり、初めて受注額が1兆円規模を超えました。さらに、2022年の見通しも、受注額1兆1170億円と予想され、市場はさらに拡大していくことが期待されます。(日本ロボット工業会(JARA)発表データより)

その一方で、ロボットSlerの数も年々増加してきており、自動機・省力機械メーカーがロボットSler事業への参入をする場合や、部品加工会社が自社へのロボット導入の経験を活かし、ロボットSler事業を立ち上げるなど新規参入が見られています。ロボット市場は、国内人口減少が続く国内市場の中でも今後も需要拡大が見込める数少ない市場の一つであるため、今後もSlerの新規参入は加速していくことが予想されます。

人手不足・職人不足を背景としてニーズはさらに拡大。
より工程に特化したロボット・システム提案が求められる。

ここ数年、製造現場における人手不足・職人不足は顕著となり、コロナ禍の影響を受け、さらに生産プロセスにおける自動化のニーズは高まりを見せています。特に今、市場のニーズとして「職人が手掛けていたプロセスを代替する高度な利用」や、「ロボットを導入するのが初めてという知見を持たない企業へのロボット導入」です。結果、ロボットシステムインテグレーター(Sler)には「より簡易的なシステム設計のもと行えるロボット導入」、「工程に特化したロボットの導入」が求められています。

ロボットSlerとしてどのようなポジションをとるべきか?

産業用ロボットの市場は今後多くの企業で導入が進む一方で、Sler企業も同様に増加していきます。この環境下では、これまでのようなニーズに沿い、ロボットシステムを一品一葉で提供しては収益性の確保は難しく、下記のような様々な課題に直面してしまいます。そこでどうすべきか?という、アプリケーション化という考え方をもとにした特定工程の専門ロボットSlerというポジションをとることです。そのためには自社の強みといえる技術を明らかにし、市場ニーズをつかむ必要があります。詳しくはセミナーにて御伝えいたします。

ロボットシステムインテグレーターが抱える課題

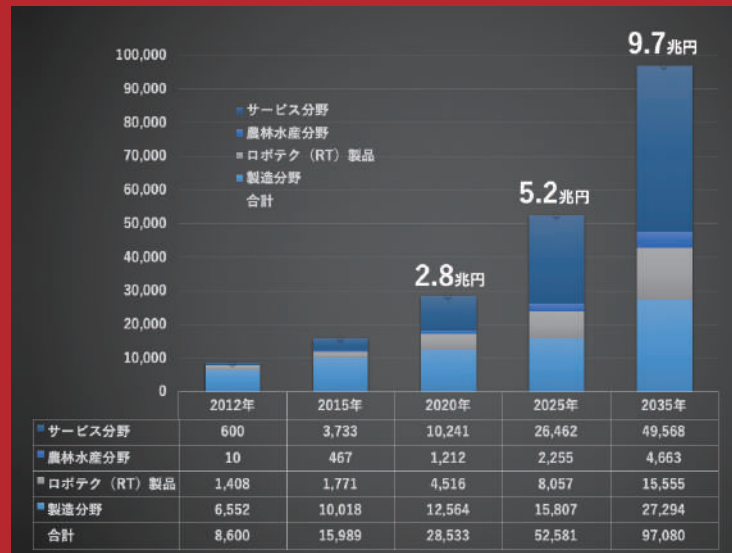


一品一葉のワークテストばかりが集まってきてしまい、手間がかかって儲からない

装置を導入した後も、チョコ停など手離れが悪く、儲からない。

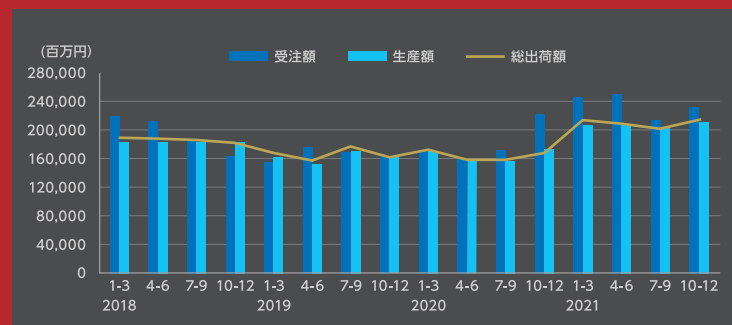
そもそも引き合いが少ない・引き合いの内容が現実味のないものばかり

2035年の国内ロボット産業の市場動向



「ロボット総合市場調査報告書」(2007年)を元に船井総研にてグラフ作成

産業用ロボットの2018年～2021年 四半期ごとの受注・生産・出荷額推移



引用：一般社団法人日本ロボット工業会 年間統計
※上記は会員・非会員含めたデータ 単位：億円

～ ロボットシステムインテグレータが取り組むべき3つのポイント ～

自社の強みを分析・明確化させ、
技術開発を進める

ロボットSlerの多くが、既存顧客が直面する課題を解決することを仕事としており、様々な工程を担うことで技術力は高まっているものの、自社が本当に得意な技術とは?と聞かれても回答ができない企業が多いと言えます。ほかに非常に高度な技術がないために、「自社の強みはない…」といわれる方も多いです。

凄じ技術へのニーズ



すごく利益は出る

ニーズ小

普通の技術へのニーズ



OK!!

ニーズ大

本当の自社の強み!

しかし、高度な技術は実は市場ニーズも小さく、1社にしか適応できないシステムとなる場合が多く、ロボットSlerの売上・利益には結び付きにくいと言えます。普通の技術の中で自社独自の強みを見つけることが新規開拓・市場開拓においてははるかに重要です。

アプリケーション化をベースに特定
工程の専門ロボットSler企業となる

ロボットSler事業で高収益化を目指すためには、特定の工程・プロセスを得意とする専門ロボットSlerとならなければなりません。

アプリケーション化により
解決できる課題とは?

課題1 一品一葉のシステムの為、
開発に時間を要する

解決 既存システムの一部を転用する
ことで設計工数削減

課題2 Slerの増加により、
価格競争に巻き込まれる

解決 導入実績がノウハウとなり、
他社との差別化要因に

市場ニーズの高い工程・ロボットメーカーが独自システムを構築していないプロセスを探し、同工程の専門ロボットSlerとなることで高収益化を実現できます。人手不足を解決するロボットSlerだからこそ限られた人員で収益化を目指すビジネスモデルが必須です。

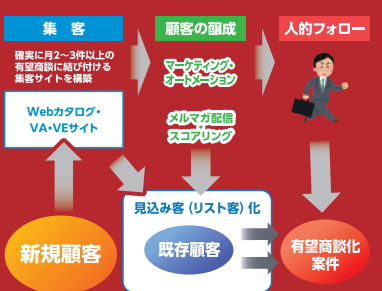
人を増やさず、案件を増やす
営業のデジタル化を導入する

ロボットSlerは、設計やティーチングのエンジニアが顧客対応しており、兼任で対応している場合がほとんどではないでしょうか?しかし、同体制では新たな顧客を開拓する営業活動には手が回らず、既存顧客からの難易度の高い案件ばかりが集まってしまいます。そこで、考えるべきが営業のデジタル化です。

現状の営業スタイル



「営業のデジタル化」後のスタイル



営業人員を増やさず、新規顧客・新規案件を倍増させるロボットSlerの為の営業のデジタル化をセミナーにて御伝えいたします。

～ 実現できる未来! ～

1

得意とする・実績のあるアプリケーション類似したロボット案件を集め、
受注率アップ・収益性アップが可能!

2

オンラインを活用し、成長マーケット・人手不足市場から引き合いを集め、
営業専任者ゼロでも新規顧客開拓が可能!

3

ロボットテストセンターを社内で保有し、顧客の課題を共同で解決
**1年先の案件を創出し、安定した経営が可能な
マネジメントシステムの確立が可能!**

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ロボットシステムインテグレータ(Sler) 経営戦略セミナー

お問合せNo. S087903

開催要項

※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 7月 12日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2022年 7月 8日(金)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

2022年 7月 21日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2022年 7月17日(日)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けましますのでご注意ください。

お申込方法

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。

または、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.087903を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ:佐野 ●内容に関するお問い合わせ:外山

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします



2022年7月12日(火)オンライン受講

申込締切日 2022年7月 8日(金)

2022年7月21日(木)オンライン受講

申込締切日 2022年7月17日(日)