

FAXを送られる方は、このページを切り取り送信してください。

参加申込書 2017年2月2日[木] 15:00~18:30

氏名	会社名	電話番号	セミナー参加	懇親会参加

お申し込み方法

FAX: 086-232-4145

Mail: takashima@okachu.or.jp

●セミナー・懇親会参加の方はご希望欄に○をつけてください。

●第1部●

株式会社NCネットワークは、インターネットを中心とする工場向けネットワークサービスの展開を開始した、日本で初めての企業である。

現在では、発注者向けに、メーカーの購買部門・技術開発部門が、検索エンジンを利用して最適な発注先の会社を見つけられる「工場検索エンジン」や、メーカーと登録企業間の仕事の橋渡しをする「加工事業部」などを展開している。

一方、中小製造業向けには製造業に特化した「ホームページ制作」、「技術動画」や、モノづくりの専門家が的確なPR方法をアドバイスをする「エミダス・プロ」などの営業支援など展開し、日本を拠点として、世界の製造業を総合的に支援する、モノづくり支援事業を展開している。

●第3部●

上記、講師の方との交流懇親会を行い、バーチャルとリアル(ITと現実)の融合で、新たな価値や人脈を生み出す場を提供していく。

●第2部●



中小企業基盤整備機構とは、国の中小企業政策全般にわたる唯一の総合的な支援機関として、本部の他、全国に10カ所の地域本部及び事務所が置かれている。新事業展開の促進、経営基盤強化、経営環境変化への対応などの支援を中心に、中小企業等に対する多様な支援事業を総合的に展開している。

ACCESS MAP



岡山市北区下石井2-6-41 Tel.086-232-0511

お申し込み・お問い合わせ(担当:高嶋・林)



岡山県中小企業団体中央会

〒700-0817 岡山市北区弓之町4番19-202号

TEL.086-224-2245 FAX.086-232-4145

URL: http://www.okachu.or.jp

挑戦する製造業のブランド & マーケティング戦略

ITとものづくり技術で日本を元気に!

無料セミナー

先着

150名様

お一人様でも
お申込みできます。



●講師

株式会社NCネットワーク

代表取締役

内原 康雄 氏

- 1987年 3月 専修大学経営学部卒業
- 1987年 4月 株式会社日本中空鋼(いすゞ系プレスメーカー)入社
- 1989年 4月 吉野電機株式会社(エプソン系プレスメーカー)入社
- 1990年 4月 株式会社内原製作所 入社 同社 専務取締役就任
- 1996年12月 NCネットワーク・グループ発足(製造業9社の共同受注ネットワーク)
- 1998年 2月 株式会社NCネットワーク設立 代表取締役就任(現任)
- 2008年 9月 NCネットワーク・ベトナム設立
- 2012年10月 NCネットワーク・USA, Inc. 設立
- 2012年11月 経済産業省「新素材ビジョン」策定委員 就任
- 2014年 6月 NCネットワーク・タイランド 設立
- 2014年 6月 経済産業省「第5回ものづくり日本大賞」選考有識者会議委員 就任
- 2014年 4月 安倍首相 日独中堅・中小企業セミナー同行
- 2014年 7月 安倍首相 経団連中南米経済交流ツアー同行(東京都中小企業団体中央会青年部元所属)

'17 2.2 THU
15:00~18:30

●ピュアリティまきび

岡山市北区下石井2-6-41

(裏面地図参照)

●第1部●

15:00~16:30

「挑戦する製造業のブランド&マーケティング戦略」

講師: (株)NCネットワーク 代表取締役 内原康雄 氏

●第2部●

16:40~17:10

「中小機構の支援事例(からくり改善、自主保全)について」

講師: 中小企業基盤整備機構 中国本部 プロジェクトマネージャー 油木正幸 氏

●第3部●

17:30~18:30

講師と共に懇親会

参加費 5,000円

●お申込み後のキャンセルは御遠慮ください。 ●要事前申込。

主催:岡山県中小企業団体中央会

セミナーの内容

このセミナーは岡山県の製造業を元気にするために企画いたしました。
日本の中小製造業者は良いものをつくるけど営業力が弱い企業がたくさんあります。大切なことは自分の会社をいかに多くの方々に知ってもらえるか。
つまり「工場のブランディング」です。そのための秘策をこのセミナーでは皆様にお伝えできればと考えております。

seminar contents

●新規受注獲得の秘訣

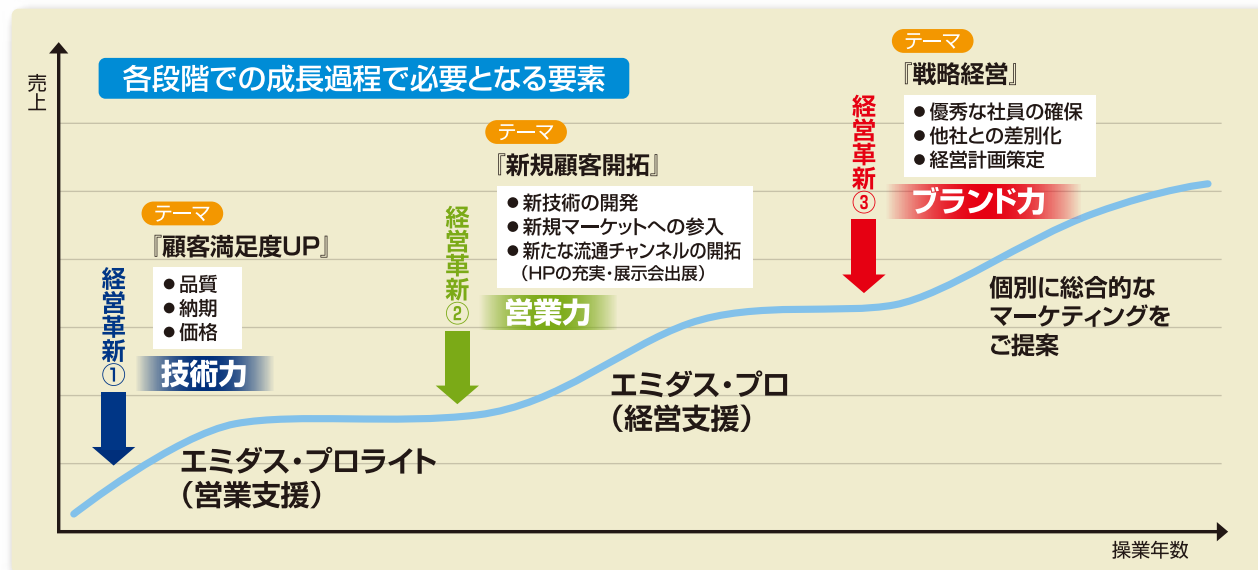
- HP、工場動画、多言語、展示会、営業資料等の複数メディアを連動させたマーケティング手法やそれに係わる若手社員の教育等、事例を交えて紹介

●日本製造業の生き残りブランディング

■ 中小製造業が行うべき5つの提案

- 1 素材からの提案(鋳造、鍛造、樹脂コンパウンド等)
- 2 軽量化の提案(樹脂化、薄肉化等)
- 3 部品の一体化の提案
- 4 工法転換の提案(500台→5,000台に最適な工法)
- 5 高機能化の提案(表面処理、品質保証等)

■ 製造業の成長モデル



大手メーカーが
求めている
製造技術

■ ブランディングの構築と伝達

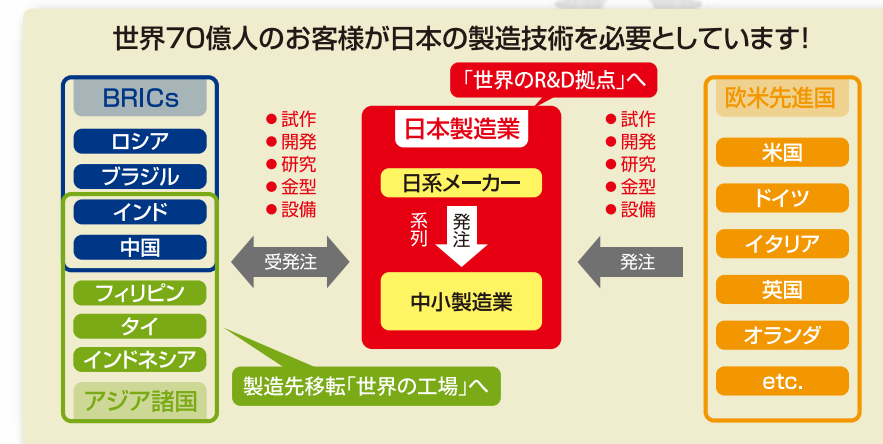
製造業における技術、マーケティング力が社会からの信頼を受けるようになる

■ 製造業をPRする7つ道具

- 1 ブランディング
- 2 Webマーケティング
- 3 技術動画
- 4 チラシ、パンフレット
- 5 パネル、展示会用サンプル
- 6 自分発信ツール=名刺・メールアドレス・シグニチャー
- 7 営業の心 ~お客様の欲しいものをつくる~

● 中小製造業の経営課題と求める人財

- 日本製造業の近未来は世界70億人のお客様がその技術が必要としている

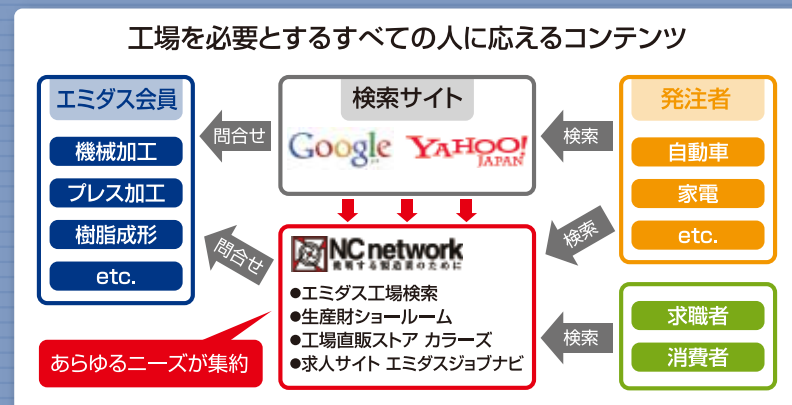


- 知識集約型産業となった同業界では、世界市場での競争を勝ち抜くために優秀な経営ができるマネージャー、技術開発・生産管理に必要なエンジニアの確保が必須

- 中小製造業の魅力!そして生き残るためには...

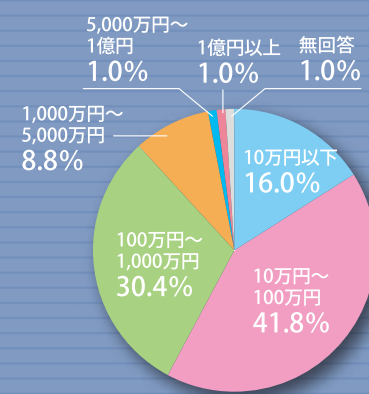
NCネットワークの概要

インターネットを活用した製造業向けネットワークサービスを展開し、
各種の工場が必要とする全ての人に伝えるコンテンツを展開している。



- 登録企業数 17,792事業所 ●月間PV 600万PV
- ユニークユーザー 39万人/月

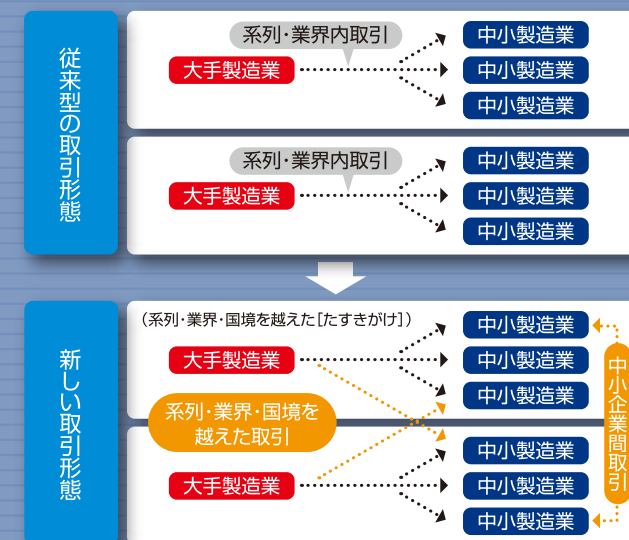
● 新規取引先からの年間受注金額 ●



- 年間取引総合計=977億円
- 1社あたりの年間受注金額=2,655万円

● エミダス事業紹介

大手企業との加工事業事例



● その他受注のための各機能

総合的なマーケティング支援

