

TOP 継栄塾開催要項

日時	◆第1回目・・・平成27年11月10日（火）18：30～20：40 開催 ◆第2回目・・・平成27年12月11日（金）18：30～20：40 開催 ◆第3回目・・・平成28年2月10日（水） 開催 *第3回目の詳細は現在企画検討中です
料金	◆（一社）横浜市工業会連合会 会員企業・・・1名様 ￥2,000-（消費税込） ◆一般企業・・・1名様 ￥3,000-（消費税込） ◆参加料金は当日、会場にてお支払いください
定員	◆60名
会場	◆横浜情報文化センター 7階大会議室 横浜市中区日本大通11番地 TEL：（045）664-3737 ●JR「関内駅」南口 徒歩10分 ●横浜市営地下鉄「関内駅」1番出口 徒歩10分 ●みなとみらい線「日本大通り駅」3番出口 徒歩0分

申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお送り下さい。

TOP 継栄塾参加申込書

送信先：横浜市工業会連合会事務局 Fax No. 045-671-7321

参加申込書			
ふりがな 貴社名		ふりがな 代表者名	
○印をつけてください 会員企業 一般企業		住所 (〒 -)	
Tel		Fax	
ご参加日に○印をつけてください		参加者名	役職名
第1回目 11月10日	第2回目 12月11日		
第1回目 11月10日	第2回目 12月11日		
第1回目 11月10日	第2回目 12月11日		

お問い合わせ先

横浜市工業会連合会事務局 担当：池田、斎藤 TEL：045-671-7051

本気でマーケットシュアトップ企業を目指す
TOP 継栄塾開催のご案内

～ご挨拶～

貴社 ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

日頃は格別のご協力を賜わり、厚くお礼申し上げます。

さて、横浜市工業会連合会では、ものづくりを中心とした技術力の高い企業や、国内有数のシェアを誇る企業の経営者の方からお話を伺い、継続して栄えていく企業を作り出すことを目的として、「TOP 継栄塾」を開催いたします。

日本の多くの産業は成熟・衰退期に集約されており、縮小マーケット＝残存者利益の流れになってきており、独創的な事業基盤をつくり、トップポジションを目指す視点が必要となります。

TOP 継栄塾のTOPとは

T・・・Target（狙うべきターゲットを決める・密着し戦う土俵を決める）

O・・・One and only（唯一無二の存在でマーケットシュア世界一を目指す）

P・・・Profit（利益を叩き出す）であります。

TOP 継栄塾の目玉は、様々な分野でマーケットシュアNO1で活躍されている横浜市工業会連合の現役経営者を中心にゲスト講師にお招きします。

ただ単に、有名講師の講演を聴くなど、単なる知識を得る場ではなく、等身大の企業・経営者が実践している仕事の内容、現在の状況、将来の方向性、危機からどう脱したか、製品づくり、人づくり、戦略展開方法等、実例を通してともに考える機会としたいと考えております。

このご案内は、地域工業会や横浜青年経営者会の皆さまを中心に配布させていただきましたが、（一社）横浜市工業会連合会への理解を深めていただくため、会員外の方にもご案内させていただきました。

ご多用中ではございますが万障お繰り合わせのうえご出席くださるよう ご案内申し上げます。

敬具

主催：一般社団法人横浜市工業会連合会

後援：横浜信用金庫

【TOP継業塾の概要】

①TOPシェアセミナーと②セミナーのポイント解説の2部形式にて開催します

テーマセミナー	担当者	内容
TOPシェアセミナー	ゲスト講師 マーケットシェアNO1で活躍されている 横浜市工業会連合会の現役経営者	マーケットシェアNO1を誇る様々な分野で活躍されている横浜市工業会連合会の現役経営者をゲスト講師にお招きします。 商品づくり・人づくりとその戦略展開方法の実例を通して、TOPシェア戦略の展開を考えていきます。
セミナーの ポイント解説	コーディネーター マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表 小池浩二	中小企業専門のコンサルタントとしてご活躍のTOP継業塾コーディネーター 小池浩二（マイスター・コンサルタンツ株式会社）がTOPシェアセミナーのポイントをベースに講演いたします。 ゲスト講師を事前に取材し、セミナー当日は深くそのポイントを解説してもらいます。

【TOP継業塾コーディネーター】

マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表取締役 小池 浩二氏

中小企業専門の経営コンサルタントとして平成9年4月創業。
これまで経営診断・経営顧問・研修等で1000社以上に関わる。中小企業の特長・痛みを良く理解したコンサルティング内容は実践的で中小企業向けと好評を得ている。
自身が出版した『なぜ、会社がうまくいかないか?』『プレイングマネージャーの仕事術』は三省堂有楽町店、三省堂神保町本店、リプロ本店、丸善名古屋栄町店、有隣堂横浜西口店にてビジネス書ベストセラーの1位となる全国でベストセラー。
日経トピリーダー プラチナフォーラム2015の講師も自民党 石破大臣らと共に勤める。
中小企業第一義は『継続して栄える事』と考え、継業イズムを身上にしている。
<http://www.m-a-n.biz/>

第1回目 平成27年11月10日（火） 開催

**CSRを軸に培われた自社固有の開発技術を武器に
マーケット開発に挑む企業！！**



★第1部：TOPシェアセミナー①(18:30-19:15)

「大手企業が強いX線装置分野で自社製品開発で勝負する戦略とは」

●講師 アールテック株式会社 代表取締役 真鍋 緑朗 氏

昭和49年創業の医療用・動物用・工業用(産業用)の各種小型X線装置及び周辺機器の開発・製造業。

大手企業への技術提供型の下請け製品が主であったが、リーマンショック以降から自社製品開発に力をいれ、現在では、4本柱を構築し、世界を相手に戦える企業へと成長中。
又CSRに本格的に力を取り入れており、その取組にも海外から注目されています。

第2回目 平成27年12月11日（金） 開催

**既存ビジネスに限界を感じ、【あるはずの市場】を
創り出す21世紀型企業！！**



★第1部：TOPシェアセミナー①(18:30-19:15)

「LED野菜栽培マーケットでオリジナル固有技術で異彩を放つ戦い方」

●講師 株式会社キーストーンテクノロジー 代表取締役 岡崎聖一 氏

平成5年電子応用機器の受託開発事業から創業スタートし、現在は植物工場システムおよび植物栽培用照明の開発・製造・販売、農作物生産・販売業を展開。

植物工場の6次産業化を視野に、農産物の生産(1次産業)、それを加工し(2次産業)、販売する(3次産業)ところまでの事業を展開していくことで、新しい価値を生み、産業を活性化していく事業スタイルに挑戦している注目企業。

**年商5億円の企業でマーケットシェア率40%を獲得する
小さなガリバー企業の戦略が聞けます！！**



★第1部：TOPシェアセミナー②(19:25-20:10)

「ニッチマーケットにおけるライバル叩きつぶし戦略とは」

●講師 株式会社 山装 代表取締役 山田進弘 氏

昭和40年創業の建設副資材製造メーカー。

年商5億の企業でありながら、そのマーケットにおいて圧倒的シェア率40%を誇る隠れた優良ニッチトップ企業。
現在は2代目社長と共に若手社員が中心となり、業界での地位を揺るぎなくさせる全方位戦略を展開しています。

**工作機械のオーバーホール・改良分野で他社に真似できない
圧倒的な手の込んだ技術で勝負する企業！！**



★第1部：TOPシェアセミナー②(19:25-20:10)

「市場を狭く・深く掘り下げる戦略でシェアを伸ばす方法」

●講師 三宝精機工業株式会社 代表取締役 金子一彦 氏

1967年創業の国産・輸入精密工作機械のオーバーホールおよび改造。

精密工作機械等のオーバーホール(機械部品を分解、再組立し、性能を回復すること)とレトロフィット(同じく新しい機能を付加すること)の分野で豊富なプロジェクト実績を誇る老舗メーカー。
創業時より「高品質な顧客サービスのご提供」を第一と考え、現在に至るまで20000件を超えるプロジェクトの実績を築いています。

★第2部：セミナーのポイント解説(20:10-20:40)

「シェアを伸ばす自社固有技術の見つけ方・活かし方」

●講師 マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表取締役 小池 浩二氏



自社の固有技術とは自社の戦つ武器であり、繁盛している企業には必ずあります。

ものを製造したり、サービスを行う時は、自社の固有技術に基づいて行いますが、その固有技術は他社と比較して優位性はあるのか？
そして、その優位性を出す為には、固有技術をどのように応用するかがポイントになります。

その内容を11月登場の2社の事例を通じて、説明いたします。

★第2部：セミナーのポイント解説(20:10-20:40)

「手の込んだ技術でマーケットを開発！！」

●講師 マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表取締役 小池 浩二氏



縮小型社会である日本の中小企業の生き残る方向性は手の込んだ技術で残存者利益を確保する事にあります。

よそでは出来ない事を考え、実践する事で縮小するマーケットでもマーケットシェアを高める事のポイントになります。

その内容を12月登場の2社の事例を通じて、説明いたします。