

『顧客価値を高めて成長している企業の考え方・取組み方』 ～業種の違うSMC、シスメックス事例から～

国内の製造企業の売上高営業利益率の平均は3.4%*です。しかし世の中にはこの5倍以上の高い営業利益率を上げている企業が存在します。このような企業はいったい何が違うのでしょうか？

本セミナーでは営業利益率15%以上の企業の中で、時代の変化を先読みし、顧客価値を高めることで成長している2社を事例に、成長のポイントとなった「考え方」や「取組み方」について紹介し、交流討議します。

*：2021年経済産業省企業活動基本調査(2020年度実績)の結果より

●主参加対象：ミドルマネジャー・事業幹部層・商品開発者

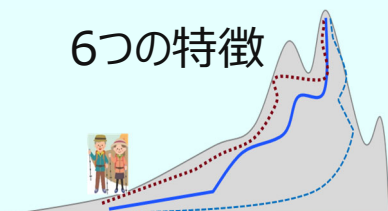
- ・開催日時
- ・2022年6月22日(水)
- ・11時～12時
- ・ZOOM開催
- ・参加費：1,100円(税込)

＝＝＝＝＝＝＝＝＝
▶定員：10名以内
交流重視の運営をします

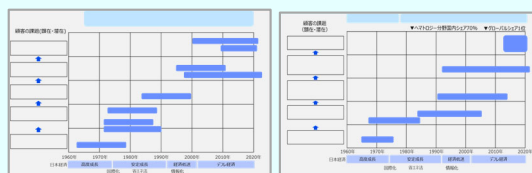
営業利益率の高い企業はいったい何が違うのか？

高収益企業の特徴

6つの特徴



顧客価値を高めて成長している企業の考え方・取組み方



SMC (営業利益率28%) シスメックス (営業利益率17%)

2社の特徴比較から見えてきた共通点

	SMC	シスメックス
1. 経営理念		
2. 事業戦略		
3. 組織		
4. 人材育成		
5. 顧客価値の創造		
6. 経営者の役割		
7. 経営者の役割		
8. 経営者の役割		

共通点

自社の仕組み・戦略への検討

おすすめの参加者

- ▶戦略思考の視座・視野・視点を見直したいとお考えの方
- ▶組織能力や人材開発のあり方を見直したいとお考えの方
- ▶メンバー一人ひとりの働き方や挑戦マインドを高めたいとお考えの方
- ▶考え方・取組み方について自社との比較をして気づきを得たい方

『顧客価値を高めて成長している企業の考え方・取り組み方』 ～業種の違うSMC、シスメックス事例から～

内容&タイムテーブル（60分）

1. オープニング

高収益企業調査研究から：高収益企業の6つの特徴

2. 顧客価値を高めて成長している企業の「考え方」・「取り組み方」

時代の変化と顧客課題の解決の経緯 他

(1) SMC

(2) シスメックス

3. SMC、シスメックスの特徴比較から見えてきた共通点

顧客第一主義、一貫体制、情報を「組織知」へ 他 計14項目

4. K&Tによる意見交換とまとめ・次回研究会のご案内

K：気づき・興味・共感
T：問い・ツッコミ・トライ

講師

FMIC

株式会社フューチャー・マネジメント・アンド・イノベーション・コンサルティング



エグゼクティブアドバイザー
黒木優一郎



ファシリテーター
シニアコンサルタント
大岩和男

FMIC ビジョン2031



～変革の楽しさを世界の人々と～ 新「価値創造プロセス」の体系化と実践法普及へ

FMIC はドイツ *IMIG* グループの一員として、“利益ある成長” “持続的成長”の価値創造サービスを提供しています。今後ますます複雑化する社会課題の解決と企業改革を同時実現するために、ビジョン・マテリアリティ・実践を統合した新「価値創造プロセス」により、先進的な成果を実現します。また、そのために世界の人々と交流し、相互に刺激しあいながら、未来開発経営の発展を担います。

参加方法・お問合せ

- ・本セミナーはZoomを使って開催します。前日までに招待URLをお送りします
- ・定員：10名（先着順）
- ・参加費：1,100円(税込み)
- ・お申込み：<https://fmic-seminar-0622.peatix.com/>
- ・お問合せ：info@fmic.jp



Future Management & Innovation Consulting