

儲ける

売れる

売れる・儲ける
BtoB
セミナー

企業が持続的に発展していくためには、自社の強みや特徴を生かした製品を開発し、売れる・儲かる仕組みを作ることが重要です。近年ではBtoBの購買プロセスも、電話やDMなどによる見込み客への発信型から、HPやSNSの掲載情報から顧客が選択する着地型に変化してきています。本セミナーでは、デジタル技術を活用したBtoBビジネスを加速させる秘訣を、実践企業の事例を交えて紹介します。

参加
無料

※県西部地域以外の企業は
1,000円(税込)

2023 **5.18** 木

14:00～16:40 〈開場 13:30〉

会場

グランドホテル浜松 2階「鳳東」
浜松市中区東伊場1-3-1

対象

中小製造業経営者／マーケティング担当者

定員

50名

講演 14:00～15:00

「デジタルを活用した“売れる・儲かる”仕組みづくり」
講師：(株)Japan IT Produce 代表 長谷川徹氏

事例 ① 15:10～15:55

「県内企業の最先端なチャレンジ!」
発表者：(株)プラポート／(株)REVOX 代表取締役 宮季高正氏

事例 ② 15:55～16:40

「ロボット Sler 事業の立上げ」
発表者：(株)松下工業 専務取締役 松下晴彦氏



講師

(株) Japan IT Produce 代表 **長谷川徹 氏**

静岡市出身。静岡大学工学部を卒業後、海外での飲食業等の勤務を経て、静岡市の産業用ロボットメーカーに約14年間勤務。情報システム部門ならびに利益管理の責任者として、大幅な利益増大に貢献する。2018年6月創業。「日本のものづくり産業を復活させる」というビジョンを持ち、IoT・AI・ロボット導入とデジタル化による利益増大を得意分野とし、主に中小製造業向けコンサルティングを行う。2019年には静岡県中小企業ロボット導入促進事業の開始に伴い、静岡県経済産業部の委嘱を受け、「ふじのくにロボット技術アドバイザー」としても活動を行う。しずおか経済フォーラム、静岡県工業技術研究所等での講演実績あり。

事例
発表者

1

(株) プラポート / (株) REVOX
代表取締役 **宮季高正 氏**



平成2年 清水市(現・静岡市)で創業。樹脂の精密機械加工を主事業とする。担当営業しか部品加工図面の見積り対応ができない、見積回答の遅延などの課題に対して、「見積りの自動化」をテーマとして国の産学連携AIプロジェクトに参加し、AI見積りシステム「SellBOT」を開発、事業化。2022年から販売を開始した。

事例
発表者

2

(株) 松下工業
専務取締役 **松下晴彦 氏**



昭和25年創業。 casting用中子の製造を主事業とする一方、社内で導入したバリ取りロボットの活用ノウハウを生かしてロボット事業を立ち上げ、設計・製造を行っている。また、近年では同業他社向けに、機械のオーバーホールや消耗品の提案などメンテナンス事業も開始した。

「売れる・儲ける BtoBセミナー」 参加申込書

申込方法

5月16日(火)までに、ホームページの申込フォーム、または下記申込書にてE-mail、FAXでお申し込みください。尚、参加費が発生する方については申込受付後、当財団より参加費の請求をさせていただきます。

ホームページ https://www.hai.or.jp/event/0518_btob
E-mail gijyutsu@hai.or.jp FAX **053-450-2100**



スマートフォンからの
お申し込みはこちら

◎お申し込み後に、登録完了メールが送信されます。登録完了メールが届かない場合はご連絡ください。

お問い合わせ

公益財団法人浜松地域イノベーション推進機構 事業推進部 技術支援グループ / 菊本・森
TEL: **053-489-8111** 〒432-8036 静岡県浜松市中区東伊場2-7-1 浜松商工会議所会館8階

会社	会社名	TEL	FAX
	所在地 〒 □□□-□□□□ 県西部地域に本社、製造拠点等の主たる事業所がある。 あり <input type="checkbox"/> / なし <input type="checkbox"/> ※必ずチェックしてください。		
参加者	① 氏名	所属・役職	E-mail
	② 氏名	所属・役職	E-mail

個人情報保護に関する注意事項

申込書に記入いただいた個人情報は、上記の他、主催者及び共催者の事業等に関する情報や参加者募集の案内等の範囲内で利用または提供いたします。個人情報は、取扱目的以外に利用及び第三者に提供することはありません。