

2016年

12/15 木

14:30~16:00

会議所
会員
限定

～収益力の「差」は「イノベーションへの意欲」～

工具業界で300万丁の大ヒット！ 「ネジザウルス」はいかに生まれたか？

近年、中小企業の収益力に「差」を生むのは「イノベーションへの意欲」といわれます。中小企業白書においても、右下記グラフの通り「イノベーション活動」の有無が利益傾向に大きな影響を与えていることが報告されています。グローバル化の進展により、中小企業は収益力の強化に向けて、自ら市場と向き合い需要を獲得する必要性が増しています。

浜松商工会議所 浜松地域新産業創出会議では、収益力アップを目指したイノベーション活動への契機となるべく、自社のコア技術やアイデアを活用したイノベーション事例として「ネジザウルス」を開発した(株)エンジニアの高崎充弘社長をお招きいたします。

「ネジザウルス」は、モノをつかんだり切断するための工具であるプライヤに「つかんで回す」という機能を追加し、溝が潰れたネジなども外せるようにした工具。年間1万丁で大ヒットといわれる工具業界で累計300万丁を販売し、現在も売れ続けています。

従業員33名の同社が、いかにしてイノベーションを起こし大ヒットに辿り着いたのか？これからイノベーションに取り組む中小企業にとって参考になるヒントが満載です。皆さまのご参加をお待ちしております。

日時

平成28年12月15日(木)
14:30~16:00

会場

浜松商工会議所 10階 会議室

参加費

浜松地域新産業創出会議
会 員:無料
非会員:1,000円(税込)

【申し込み・問い合わせ】

浜松商工会議所 工業振興課
TEL:053-452-1116
FAX:053-459-3535
E-mail:kogyo@hamamatsu-cci.or.jp

【講師紹介】

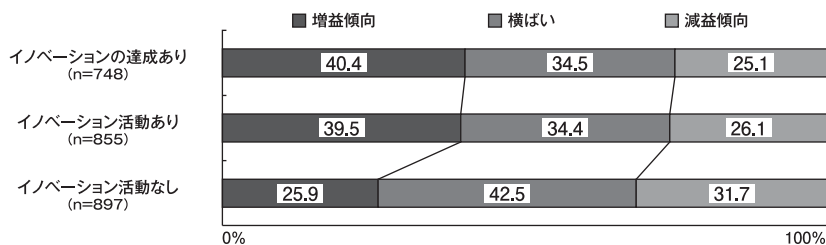
株式会社エンジニア
代表取締役社長

高崎充弘 氏

【プロフィール】

昭和30(1955)年、兵庫県生まれ。
東京大工学部卒、昭和52(1977)年、三井造船に入社。ディーゼルエンジン技師として勤務した後、家業の双葉工具(現エンジニア)に入社し、平成16(2004)年に社長就任。
プロ用工具「ネジザウルス」シリーズで累計300万本を販売する大ヒットを飛ばし、経済産業大臣賞の受賞をはじめ、グッドデザイン賞や全国発明表彰など数々の賞を受ける。
主な著書に『「ネジザウルス」の逆襲』がある。

イノベーション達成状況別に見た経常利益の傾向(地域需要志向型)



資料:中小企業庁委託「市場開拓」と「新たな取り組み」に関する調査(2014年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注) 直近3年間の経常利益の傾向に関して、「大幅な増益傾向」、「若干の増益傾向」と回答した企業を「増益傾向」とし、「大幅な減益傾向」、「若干の減益傾向」と回答した企業を「減益傾向」としている。

申し込み方法 ▶ FAXまたはホームページからお申し込みください。

聴講申込書

申し込み締切
12月14日(水)

▶▶ FAX 459-3535

※番号をお確かめください。

事業所名			
所在地	〒	TEL	
		FAX	
参加者名	(役職)	E-mail	
参加者名	(役職)	E-mail	
参加者名	(役職)	E-mail	

※ご記入いただいた内容は、当事業の参加者把握に利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のために使用することはありますが、第三者に公開するものではありません。