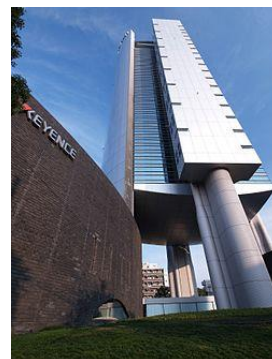


# キーエンスはなぜ高給なのか？

# KEYENCE



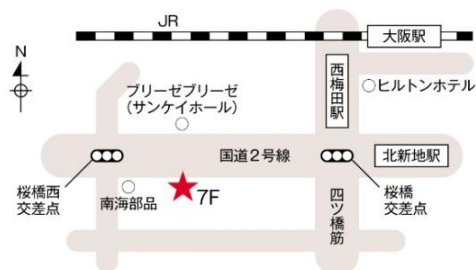
業務用センサーを主力製品とするキーエンスは新大阪駅近くの風変わりな社屋で有名ですが、ダントツの高収益企業としても有名です。直近の決算では売上高5千億円に対し、純利益はなんと2千億円を超えています。さらに、先期の平均年間給与は1860万円(36歳)と、製造業としては破格の高水準です。顧客の製造業では自動化や品質向上に向けた設備投資意欲が旺盛で、まだまだ成長余地があると考えられています。

高収益の理由としては、工場をもたない独特のビジネスモデル、顧客の課題解決を実現する技術力、あるいは徹底した営業活動の標準化・システム化など、さまざまな要因が指摘されています。その一方で、ここまで高給なら、さぞかし営業ノルマが厳しく、ブラック企業ではないかと勘繰る向きもあるでしょう。

今回は、以前キーエンスに在籍していた石田直剛さん(現:株式会社セルム 東日本マーケティング本部マネージャー)から営業活動の実態をご披露いただき、報道資料や文献も交えて、同社の強みを探ろうと思います。

競争力の源泉は事業の仕組みにあるのか、社員の個の力にあるのか。あるいは事業ドメイン選定や技術開発などの経営マネジメントによるのか。逆に弱みはないのか。普段目に触れることの少ないB2Bマーケティングを、さまざまな角度から議論する場にしたいと思います。

日時 2018年6月9日(土)14時～17時30分  
(終了後、有志で懇親会を予定しています)  
場所 若杉大阪駅前ビル7階会議室  
人数 20名  
会費 3,000円(税込)  
お申込み こちらのサイトからお申込み下さい  
<http://www.zeta-consulting.jp/>  
主催 ゼータコンサルティング株式会社



桜橋ビジネス勉強会は・・・

事前の知識は要りません。座長からの情報提供に基づいて、参加者同士で意見交換します  
賢い発言は必要ありません。思ったこと・感じたことを素直に語り合います

※座長(情報提供・司会進行): 杉田英樹(ゼータコンサルティング株式会社代表取締役)