


Multi Client 調査企画

'10年 キーエンスの実態と戦略

調査企画書

UNIMEC
Intelligence Marketing

ユニメック
株式会社 ユニオン メック リサーチ

Theme 名	「10年 キーエンスの実態と戦略」
調査趣旨	■20年以上にわたって営業利益率40%以上を確保しているキーエンスの実態を調査・分析し、今後の戦略動向を解明。 ■組織体制、主要商品別売上、R&D体制、人事制度、Fabless体制、国内外の販売体制等を調査、分析。
調査対象	キーエンス
調査期間	2010年6月21日～2010年9月10日
調査報告	2010年9月15日
報告書体裁	A4版・簡易製本（75頁）、CD-ROM（PDF File） （ご希望により Word File も提供）
募集費用	350,000円（税込価格：367,500円）
お支払方法	納品時請求
調査担当	 ユニメック 株式会社 ユニオン メック リサーチ URL: http://www.unimec.org 大阪市北区西天満 1-7-12 トミイビル 201号 〒530-0047 電話：06-6365-6505 FAX：06-6361-5949 責任者：川島 晃（E-mail: kawashima@unimec.org ）

調 査 概 要

1. 会社概要
2. 主要業績の推移（04～10年度-計）
 - 1) 主要業績の動向
 - 2) 製品部門別の売上動向
 - 3) 地域別の売上・利益動向
3. 主要商品別の売上動向（06～10年度-計）
 - －光電Sensor、近接Sensor、Safety機器etc.
 - －Laser変位Sensor、画像処理System、PLC etc.
 - －Microscope・顕微鏡、Bar Code機器、Laser Marker etc.
4. 全社の組織体制
 - 1) 全社組織
 - 2) 事業部の組織形態
 - 3) 事業部の改編状況
5. R&D体制
 - 1) R&D体制の特徴
 - 2) 製品開発Phase
 - 3) Engineerの役割と階層
 - 4) R&D費の動向（04～09年度）
 - 5) 新人Engineerの研修体系
6. 人事制度と人事評価
 - 1) Carrier Pass制度
 - 2) 業績評価の方法
 - 3) 賃金体系
 - 4) Carrier Up制度
 - 5) 従業員の職種別状況

7. 販売体制

- 1) 販売体制の特徴
- 2) 販売体制
- 3) 営業予算の管理体制
- 4) 営業Manの管理体制
- 5) 営業Manの役割と階層
- 6) Consulting営業のTool
- 7) 販売Network
 - a) 国内Network
 - b) 海外Network
- 8) 内外営業人員の状況
- 9) 新人営業Manの教育内容

8. 生産体制

- 1) 外注先の動向
- 2) 設備投資額の動向（04～09年度）

9. 今後の戦略

- 1) 今後の展開方向とSWOT分析
- 2) 海外事業戦略
- 3) Software事業戦略
- 4) 社内Ventureによる新事業展開
- 5) Keyenceの経営Vision

10. 主要子会社の概要

- 1) 国内子会社の概要
- 2) 海外子会社の概要

11. 国内営業拠点一覧

* 目次・図表目次はWebよりDownload下さい。

UNIMEC 行



E-mail (imfo@unimec.org)



FAX (06-6361-5949)

《 連絡 Seat 》

	「'10年 キーエンスの実態と戦略」を申し込みます
	その他 ()

(○印をおつけ下さい)

貴社名	
ご住所	(〒 -)
部署名	
貴氏名	様
TEL	()
E-mail	@
お支払条件	日、 支払
通信欄	

※ご記入頂いた個人情報は当社からの各種連絡、情報提供のためだけに利用させていただきます

*ご記入の上、E-mail (imfo@unimec.org)、FAX(06-6361-5949)、お電話等でご連絡下さい

*お申し込みの場合は納品と同時に「請求書」「納品書」を同封させていただきますので、貴社のお支払い日にあわせて銀行振込でお支払いをお願い致します

最新市場調査資料案内

タイトル	発刊日	体裁	頒価
	資料の内容		
'10年 Keyenceの実態と戦略	2010年9月	A4判75頁、PDF	350,000円 (税込367,500円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・20年以上にわたって営業利益率40%以上を確保しているキーエンスの実態を調査・分析し、今後の戦略動向を解明。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、人事制度、Fabless体制、国内外の販売体制等を調査、分析。 		
'10年 ライオンの実態と戦略	2010年6月	A4判71頁、PDF	280,000円 (税込294,000円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・過去最高益を更新し、Asiaへの海外展開を加速するライオンの実態を調査・分析し、今後の戦略動向を解明。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、知財体制、生産体制、販売体制等を調査。 		
'10年 Canonの実態と戦略	2010年4月	A4判140頁、PDF	380,000円 (税込399,000円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・業績回復が著しいCanonの今後の展望と戦略動向を調査、分析。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、生産体制、販売体制、主要商品のShare状況等を調査、分析。 		
'10年 味の素の実態と戦略	2010年2月	A4判103頁、PDF	350,000円 (税込3367,500円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・M&AとGlobal展開を加速する味の素の実態を分析、今後の戦略動向を解明。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、知財体制、生産体制、販売体制等を調査、分析。 		
'10年 花王の実態と戦略	2009年12月	A4判95頁、PDF	350,000円 (税込3367,500円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・Global展開を加速する花王の実態を分析、今後の戦略動向を解明。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、知財体制、生産体制、販売体制等を調査、分析。 		
'09年 Panasonicの実態と戦略	2009年8月	A4判149頁、PDF	380,000円 (税込399,000円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・Global展開を加速するPanasonicの実態を分析、今後の戦略動向を解明。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、知財体制、生産体制、拠点別の生産状況、販売体制、海外体制等を調査。 		
'09年 キヤノンの実態と戦略	2009年8月	A4判142頁、PDF	380,000円 (税込399,000円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・高収益総合エンタテインメント企業への展望と戦略動向を調査、分析。 ・組織体制、主要商品別売上、R&D体制、生産体制、販売体制、主要商品のシェア状況等を調査、分析。 		
'09年 Sonyの実態と戦略	2009年7月	A4判120頁、PDF	380,000円 (税込399,000円)
	<ul style="list-style-type: none"> ・エレクトロニクス事業の実態を分析、今後の戦略動向を解明。 ・組織体制、主要商品別売上、主要商品のWWシェア、R&D体制、知財体制、生産体制、拠点別の生産状況、販売体制等を調査。 		
'09年 全国ワイヤーハーネス加工企業総覧	2008年10月	A4判257頁、PDF	95,000円 (税込99,750円) (印刷 or CD-ROM版)
	<ul style="list-style-type: none"> ・全国のワイヤーハーネス加工企業（電線・端子・コネクタ加工）820社をリスト化。海外進出企業、光系加工企業なども記載。 ・自動車分野を始め、OA・情報通信・AV・家電・FA分野もカバー。 		