

逆境下でもしっかりと利益を稼ぐ 「1 / 2 経営」の心得

コスト・工数・リードタイムは必ず半減できる！ 利益創出のカギは社内体制の改革にあります。
「そんなのムリ」から「どうすればできるか」— 実戦のプライオリティを考える常勝型組織へ！ バ
リューチェーン活性化に取り組む、全員参加の企業改革について実例をもとにお話いたします。

受講料 お一人様 **5,000円**（税込）
各回先着**50名**限定

「1/2経営」を阻むバリューチェーンでの課題例



- ✓ 営業の不十分な詰めめで設計・製造が頑張っても原価が合わず利益喪失
- ✓ 旧態依然の設計開発手法で新しい構想開発ができず
（既存の展開設計ばかりでゼロベース開発力の不足）
- ✓ 生産部材の調達遅れで生産残業多発、原価増で利益喪失
（設計の出図遅れ、設計、購買、サプライヤーとの連携不足）
- ✓ ぎりぎりの生産日程で生産性向上への改善が進まない製造部門
- ✓ 設計・製造品質問題へのバンソウコウ対策で検査工数増
（発生原因が潰せない、不十分な品質管理体制）
- ✓ 上手く回らないサプライチェーンでロジスティックの合理化進まず・・・

配信日時

3/ 9(火) 7:30 ~ 18:30
3/25(木) 7:30 ~ 18:30

2つの日程から
選んでください

担当講師

(株)テクノ経営ウェブソリューションズ
本部長コンサルタント
高橋 恒夫



大手電機メーカーでの
商品企画、開発・設計
さらには新規事業の事業戦略立案で事業の垂
直立上げに貢献した経験をもとに「実戦」コン
サルティングを推進中。量産型のみならず、
受注型ビジネスのバリューチェーンでの難課
題を多数コンサルティング。

講演内容（各約30分）

「1/2経営」を実戦するには 経営トップの牽引で

- 第1部 バリューチェーンの入り口を捌く **営業**にメスを入れる
 - 第2部 コスト・工数等の利益の鍵を握る **開発設計**にメスを入れる
 - 第3部 日々、サプライヤーとせめぎ合う **調達購買**にメスを入れる
 - 第4部 日々、生産性向上が求められる **製造**にメスを入れる
- ～ 実戦コンサルタントが多数のコンサル事例をご紹介します ～

セミナー 受講申込書

申込書にご記入のうえFAXしてください

FAX送付先

06-6910-0863

| | | | |
|-------------|----------------------|---------------|---------|
| 貴社名 | 事業所名 | 配信希望日 | 3/ 9 |
| ご住所 〒 () | TEL () FAX | 配信希望日 | 3/25 |
| 受講者 | 所属 / 役職 | お名前 (ふりがな) | EMAIL |
| 受講者 | 所属 / 役職 | お名前 (ふりがな) | EMAIL |
| 受講券・請求書の送付先 | 受講者様宛 受講者様以外 所属 : | お名前 : | EMAIL : |

株式会社 **テクノ経営ウェブソリューションズ** <https://www.tmng.co.jp>

〒540-0037 大阪市中央区内平野町2-3-14(ライオンズビル大手前)
【お問合先】TEL:06-6910-0861 担当:木内(ekiuchi@tmng.co.jp)

HPからお申込み頂くと2割引きに！

個人情報の取り扱いについて
お申込みいただいたお客様の個人情報は、細心の注意を払い管理させていただきます。お客様のセ
ミナー申込内容の確認・参加登録・資料送付・参加料の増徴等に利用させていただきますがご
本人またはご家族の同意なく第三者へ提供することはありません。ご不明な点がございましたら、
お問い合わせください。ご不明な点がございましたら、お問い合わせください。