

逆境下でもしっかりと利益を稼ぐ 「1/2経営」の心得

先着50名限定

受講料 お一人様
5,000円
(税込)

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。

「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

1/13 (水)
7:30 ~ 18:30
1/20 (水)
7:30 ~ 18:30
1/27 (水)
7:30 ~ 18:30

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。

演演内容 (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		1/13
ご住所 〒	TEL ()	FAX ()	希望日 1/20 1/27
受講者	所属 / 役職	お名前 (ふりがな)	EMAIL
	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)

【お問合せ先】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
お申込み頂いたお客様の個人情報は、細心の注意を払い管理させて頂き、お客様のセミナー申込内容の確認、参加登録、資料送付、参加料の確認等に利用させて頂きたく存じます。また、弊社の各種サービスに関する情報及びご案内等の提供に利用させて頂きたく存じますのでご了承下さいませ。よろしくお願い申し上げます。