

ホルムズ海峡は問う 「そのままで、本当に今後も戦えるか」

同じ業界、
同じ事業、
同じ売上でも

利益に 大差がつく理由

- ・ 100社を比べて確信した、利益の差を生む“経営の構造”がある。
- ・ 稼ぐ企業は、「改善活動」ではなく「目的と手段」から入る。
- ・ 結論、利益率10%までは外部環境によらず自力で到達できる。

原料高騰や人手不足といった外部環境の変化の中でも、企業ごとに利益の出方には大きな差が生まれています。その違いはどこから来るのか――。

本セミナーでは、現場の実態から“構造”を紐解き、机上論ではなく実践できることを前提とした再現性のある利益体質への転換の考え方と進め方を、具体的に解説します。



2026年

6/23(火) 24(水) 25(木) 26(金)

▼今すぐ申し込む



約100分

8:00~20:00の間で
何度でも視聴可能



※1分で申込み完了

受講料

1名様 5,000円



株式会社 テクノ経営 総合研究所



カンパニー長
コンサルタント
山本 知秀

Consultant Profile

グリーン事業部カンパニー長 コンサルタント

山本 知秀

(Yamamoto Tomohide)



経歴

大手タイヤメーカーで開発・設計から現場支援まで幅広く従事。元F1ドライバーとの共同開発やレーシングチームのサポートなど、「結果が全て」の現場で経験を積む。

その後コンサルタントとして製造現場に入り込み、改善ではなく「利益を出す」ための支援を実行。

現在は北海道から九州まで全国の製造業に対し、利益体質への転換を支援。

「どこで利益が決まるか」を見極めることを軸にしている。

主なコンサルティング実績

メーカーに特化しこれまで100社以上を支援・診断

- 食品 営業利益率-3%→+8%（材料高騰下で達成）
生産性向上200%(1.5年)／不良削減▲20%／製品開発支援／低採算製品整理
- 建築資材 生産性向上150%(1年)／外注・残業コスト▲30%削減
12ヶ月で利益構造を再設計し、収支改善を実現
- 自動車部品 生産性向上130%(1年)／在庫削減▲30%
- 産業機器 生産性向上130%(2年)／事業別収支管理の仕組みづくり／営業力強化 など

プライベート

将棋で考え、音楽や料理で整え、ライブでリセット。休日は子どもと過ごす時間も大切にしつつ、オン・オフを問わず“体感すること”を意識しています。

■ 配信日 2026年 6月23日(火) / 24日(水) / 25日(木) / 26日(金)

※ いずれも8:00~20:00の間で視聴可能

■ 受講料 御一人様 5,000 円(税込) ※ HPからの申込で20%OFF

■ お申込み ① HP <https://www.tmng.co.jp/seminar/seminarlist/?skbn=1>

② メール tsuchiya@tmng.co.jp

※ メールお申込みの場合、お手数をお掛けいたしますが、下記8項目をご記載下さい。

- 貴社名 住所 氏名 所属・役職 電話番号 メールアドレス
- 請求書の送付先 視聴希望日

▼HPリンク▼



 株式会社 **テクノ経営** 総合研究所

〒540-0037 大阪市中央区内平野町2-3-14ライオンビル大手前

TEL : 06-6910-0861 FAX : 06-6910-0863

東京・仙台・名古屋・**大阪**・広島・福岡・バンコク

個人情報の取り扱いについて

お申込み戴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、受講登録、資料送付、受講料のご確認等に利用させて頂きます。また、弊社の各種サービスに関する情報及びご案内の提供等に利用させて頂くことがございますので、ご了承下さいますよう、宜しくお願い申し上げます。