タナベ経営 ものづくり研究会チーム

アドバイザー
取締役
藁田 勝

リーダー
小谷 俊徳

コーディネーター
浜岡 裕明

コーディネーター
山内 優和

開催要項

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2018年 2/27(火)・28(水)	2018年 4/25(水)・26(木)	2018年 7/5(木)・6(金)	2018年 8/29(水)・30(木)	2018年 10/24(水)・25(木)	2018年 12/18(火)・19(水)
開催場所：大阪	開催場所：中部	開催場所：新潟	開催場所：東京	開催場所：中部	開催場所：大阪

◎1日目／午後開始　2日目／午前終了
※日程・開催場所等は変更になる場合がございます。
予めご了承ください。

ファーストコールカンパニーフォーラム2018
（全国10会場にて2018年6月・7月に開催予定）

ファーストコールカンパニーフォーラムの
詳細はこちらからご覧ください。▸▸▸
ファーストコールカンパニー　検索

参加概要

受講対象　経営者・後継者・経営幹部 など

定員　30名様

会費

お1人様（全6回通し）　**390,000円**（税抜）

※タナベ経営では、「100年先も一番に選ばれる会社へ挑む」という同じ志を持った経営者や経営幹部の方々が集う場、ファーストコールカンパニーフォーラムを年に一度、全国10会場にて開催。このフォーラムへの参加費も含まれます。

1名様追加料金（同一企業様）

1回	50,000円（税抜）
全6回通し	330,000円（税抜・フォーラム参加費含）

※ 全6回通し以外で複数回ご参加の場合は、別途お問い合わせください

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。
※お申込期限日（第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込の場合は各回開催の1週間前）までの取消につきましては全額返金いたします。
※お申込期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。
代理受講が不可能の場合は下記の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①お申込期限日の翌日から第1回開催日の前日：会費の40%
（同一企業様からの追加お申込の場合、各回開催日の前日）
②第1回開催日以降：会費の全額
（同一企業様からの追加お申込の場合、各回開催日当日）
※諸般の事情により、お申込をお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

お申込方法

【FAXでのお申込】
下記申込書をご送付後、請求書をお送りいたします。
会費の前納をもってお申込とさせていただきます。
※ お手数ですが、このページをコピーし、下記宛にご送付ください。

【インターネットでのお申込】
URL http://www.tanabekeiei.co.jp
E-mail osaka@tanabekeiei.co.jp

株式会社タナベ経営 大阪本部　〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 〈TEL〉06-7177-4001 〈FAX〉06-7177-4021

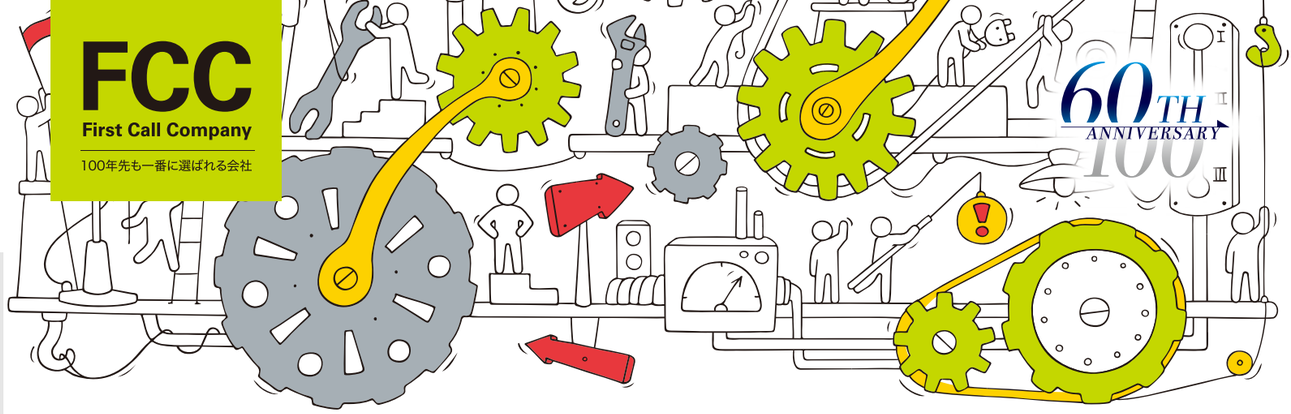
株式会社タナベ経営　大阪本部 行　　FAX 06-7177-4021

ものづくり研究会 申込書

貴社名					業種			
					年商		百万円	
ご参加者名（1人目）	お役職			ご氏名				
	E-mail							
ご参加者名（2人目）	お役職			ご氏名				
	E-mail							
	参加される回に○印をお付けください。	全回参加	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
ご住所	〒　　－			TEL				
				FAX				

【個人情報の取扱いについて】タナベ経営では個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込に関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。

2017.10

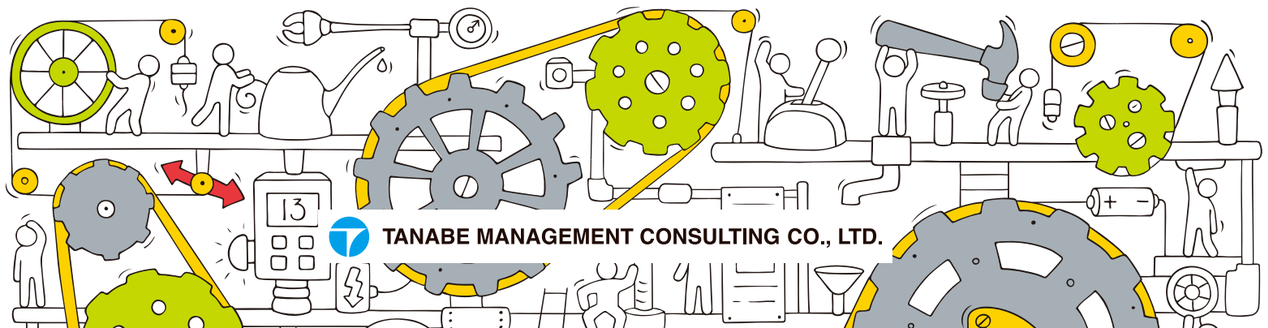


ものづくり研究会

全6回　［開催期間］2018.2/27(火)～12/19(水)

生産性カイカク

に挑戦しよう！



ものづくり研究会チームミッション

ものづくり×価値づくりの ビジネスモデル

一人当たり経常利益 年間300万円への挑戦

人口減少・労働力不足・国内マーケット縮小など
企業を取り巻く経済環境は、ビジネスモデルの構造変化を迫っています。

これまで日本企業の強みであった現場の改善ではなく、
ものづくりと価値づくりを組み合わせた
ビジネスモデルとして進化させる必要があります。

日本のものづくり企業として目指すべき指標は、
一人当たりの経常利益年間300万円の高生産性ビジネスモデルです。

生産性カイカクを実践する 成長企業のビジネスモデルを学ぶ

ものづくり研究会では、生産性カイカクを実践している企業の講演や視察から成功事例を学んでいただきます。そして、自社での活用方法をタナベ経営のコンサルタントが提言いたします。

1 スマート化モデル
IoTの導入や現場改善による省力化

2 サービス化モデル
モノづくりからコトづくりへの変化

3 顧客シフトモデル
自社の強みを活かして新規市場への参入

4 コア技術活用モデル
自社の核となる固有技術の進化

5 人材開発モデル
製造業として強みとなる人材を育成

6 アライアンスモデル
自社での不可能を可能とする連携

ものづくり企業ビジネスモデル
6つのモデルを目指す
一人当たり経常利益 年間300万円

VOICE 参加者の声（2017年開催アンケートより抜粋）

ビジネスモデルや産学官連携など視野が広がりました。

直近の中小企業の動向と海外展開の必要性を再認識できました。
物流システムに至るまでのビジネスモデルや産学官の連携なども学び、視野が広がりました。工場視察も多くの気付きを得ることができました。

成長企業の経営者から多くの刺激とヒントを得ました。

成長する企業経営者の講義に触れ、自社の経営に「世の中に役立つ」という判断基準を忘れないでおこうと強く感じました。
情報交流会では、その経営者ともお話ができ、大変有意義に過ごせました。

情報交流会での企業交流を通じ、取引に発展しそうです。

経営者の講義に触れ、今までは「出来ないのではなくやっていなかった」と感じました。
また、企業価値を上げれば人材も集まると理解できました。
異分野企業の参加者とも交流ができ、新しいビジネスパートナーが見つかりそうです。

過去の視察先・講演企業

株式会社加藤製作所、株式会社スギノマシン、アルテック株式会社、山科精器株式会社、本多電子株式会社、菊地歯車株式会社、株式会社日刊工業新聞社、東海バネ工業株式会社、オプテックス株式会社、鍋屋バイテック会社、株式会社関ヶ原製作所、明和工業株式会社、ナミックス株式会社、日本高純度化学株式会社、株式会社オーレック、株式会社アダル、株式会社アーテックなど

さあ、今こそ 生産性カイカクを 実現しましょう