タナベ経営 戦略ロジスティクス研究会チーム

アドバイザー
田中 佳珠宏

リーダー
土井 大輔

コーディネーター
番匠 茂

コーディネーター
竹林 剛

開催要項

第1回 2019年 2/7(木)・8(金) 開催場所:関東	第2回 2019年 4/11(木)・12(金) 開催場所:北陸	第3回 2019年 7/11(木)・12(金) 開催場所:東北	第4回 2019年 8/29(木)・30(金) 開催場所:九州	第5回 2019年 10/10(木)・11(金) 開催場所:中四国	第6回 2019年 12/12(木)13(金) 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(FCC)フォーラム2019
(全国10会場にて2019年6月・7月に開催予定)

※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。

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

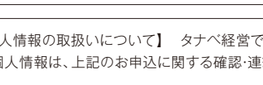
受講対象　物流関係企業の経営者様

定員　30名様

会費

お1人様（全6回通し）　**390,000円**(税抜)

お申込ご本人様以外の方の受講もOK!


1回目～2回目（社長）　3回目（経営幹部）　4回目～6回目（社長）

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）

※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。

※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みとさせていただきます。

株式会社タナベ経営　大阪本部 行

FAX 06-7177-4021

戦略ロジスティクス研究会 申込書

フリガナ			業種	
会社名				
ご住所	〒		TEL	
			FAX	
ご参加者（主なご参加者をご記入ください）	お役職	ご氏名	☑ 全回参加（各回、代理受講可能です）	全6回 ※390,000円+税 ※FCCフォーラムの参加費を含みます。
	E-mail			
追加ご参加者（追加ご参加者のみ各回でもお申込みいただけます）	お役職	ご氏名	☐ 全回参加 ☐ 第1回 ☐ 第4回 ☐ 第2回 ☐ 第5回 ☐ 第3回 ☐ 第6回	各1回　50,000円+税 全6回 ※330,000円+税 ※全6回は、FCCフォーラムの参加費を含みます。
	E-mail			

その他お申込み方法とお問合せ先

【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

【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。

2018.9

FCC
First Call Company
100年先も一番に選ばれる会社

LOGISTICS Strategy

戦略ロジスティクス研究会　物流関係企業の経営者様対象

全6回　2019 2.7 THU ▸ 12.13 FRI

物流のミリョクを魅せる

各回のテーマ

- 第1回　顧客価値の追求
- 第2回　ブランディング強化
- 第3回　高収益モデル
- 第4回　組織活性化
- 第5回　リスクに備えるBCP対応
- 第6回　ビジネスモデルの再構築

共同配送ビジネスモデルの成功事例集(2社掲載)を贈呈致します。

アンケートにお答えいただいた方に!

戦略ロジスティクス研究会でも推奨している、企業同士が手を組み、
お互いのビジネスを成功させた企業をコンサルタント目線で紹介する事例集をご用意しました。
この機にぜひご一読ください。

Case 1 寺田倉庫　「保管・保存×顧客のニーズ・価値観」による新たな価値創造
Case 2 Hacobu　「物流情報×AI」で部分最適の輸配送の世界に新たな全体最適を創造

戦略ロジスティクス　タナベ経営　検索

TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.

物流のミリョクを魅せる

物流業の魅力を磨き上げる全6回

日本国内の中堅･中小企業では物流においてコスト意識･守り中心･自前主義の考えが根強く残っています。昨今、物流がメディアにも多く取り上げられていますが「運賃上昇」「人手不足」などの現象面だけではなく、本質的には事業が成熟している中で自社のビジネスモデルを変えていくことが必要であるとタナベ経営は強く考えております。受注依存型の「物流業」のビジネスモデルを変えていくために、提供サービスの価値向上について学んでいただきます。
物流企業に多くある課題をテーマとして各回に設定し、全6回を通じてタナベ経営の講義はもちろん、優良企業･先端モデルから幅広く学んでいただきます。

研究会の特徴

- 物流に関する課題･ニーズをテーマにし、解決策のヒントを得る
- 参加者同士がネットワーク構築をすることでビジネス拡大に繋がる
- 数々の企業のご支援をしてきたタナベ経営のコンサルタントがその事例と解決策を提案

このような企業はぜひご参加ください

- 採用･定着がうまくいかない
- 収益性を高めたい
- 新規顧客開拓をしていきたい

theme
各回テーマ

第1回 顧客価値の追求
2019年 2月7日(木)･8日(金) ― 関東

第2回 ブランディング強化
2019年 4月11日(木)･12日(金) ― 北陸

第3回 高収益モデル
2019年 7月11日(木)･12日(金) ― 東北

第4回 組織活性化
2019年 8月29日(木)･30日(金) ― 九州

第5回 リスクに備えるBCP対応
2019年 10月10日(木)･11日(金) ― 中四国

第6回 ビジネスモデルの再構築
2019年 12月12日(木)･13日(金) ― 大阪

ロジ会

戦略ロジスティクス研究会
参加企業同士が切磋琢磨し合う会

物流業界もいまや企業同士で手を組み、お互いにWin×Winの関係をつくっている企業が増えてまいりました。

この研究会では、参加企業のネットワークを**ロジ会**と呼びます。ロジ会では物流企業が全国から集まるため、通常出会うことのない同じ志を持った仲間に出会えます。場所は違えど物流業界を担い、成長を目指す方々がこの研究会のネットワークで情報交換、切磋琢磨し、新たなロジスティクスモデルへと踏み出しています。

今こそ貴社も、ロジ会で新たなロジスティクスモデルを創造していきましょう!!

Voice 参加者の声
（2017年開催アンケートより抜粋）

- これまで進出できなかったエリアのパートナーを見つけることができた。
- 志高いメンバーと共にこれからの物流のあり方について勉強ができた。
- 下請けではなく、パートナーとしてのネットワーク構築が可能になりました!