

4 工場長および製造幹部の皆様向け

ものづくりで利益を出す！事業再生に学ぶ活性化手法

現場を強くする工場長・製造幹部の仕事

損益分岐点を下げて、勝ち残りのコスト競争力を作り上げる

開催日：2010年8月10日(火) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)アットストリーム 代表取締役 **平山 賢二** 氏

略歴：

大手製造業にて管理職を歴任の後、住友ビジネスコンサルティング(現：日本総合研究所)を経てアーサーアンダーセンに入社。アジアパシフィックの製造業担当パートナー、朝日アーサーアンダーセン(株)代表取締役を歴任。2001年アットストリームコンサルティング(株)(現：(株)アットストリーム)を共同設立し、代表取締役に就任。現在に至る。主な専門領域は、事業戦略立案/ビジネスモデル変革、経営管理制度改革、SCM革新、KPIマネジメントによる経営改革。
 <著書>「ミッションマネジメント～価値創造企業への変革～」(共著)生産性出版、「ABCマネジメント理論と実践」(共著)ダイヤモンド社、「e生産革命」(共著)東洋経済新報社、「儲けるものづくり」工業調査会、「勝つ現場力」/「勝つ改善力」JIPMソリューション。

特色

本セミナーでは、高い目標設定と単純でわかりやすい手法で改革・改善効果を上げてきた、「勝つものづくり」の為に工場長や工場幹部が何をすべきかを具体的に示します。操業度が70%でも利益を出すための損益分岐点を下げる具体的な取り組み方を示し、次に経営効果に直結する3つの希少資源(稼働率・能率・歩留まり)のマネジメントによる、コスト競争力強化の為に具体的な考え方と取り組み方を示します。また、すぐに効果が出る「ベスト・ワースト法」の活用による改善活動の進め方を示し、実践に基づくモノづくり改革の組織的な進め方を示します。改善改革において、経営と現場の納得性を確保する、最も重要な「目標の設定手法」を示します。

書籍進呈 「勝つ現場力 工場改革プロジェクト4つの新手法」

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 原価構造を変えて、ダントツのコスト競争力をつける
 - 損益分岐点分析で理解する自社の「収益構造改革」
 低成長下で「勝ち組」と「負け組」が明確に分かれる自社の「収益構造」は低成長環境下で勝ち残れるか？
 損益分岐点分析の本質を知って、自社の原価構造を変える
 - 原価構造を変えて、損益分岐点を下げる
 変動費と固定費の違いが経営にもたらす影響
 固定費を下げて、原価構造を変える施策とは
 変動費を下げて、原価構造を変える施策とは
- 3つの希少資源管理で生産性を上げる
 - 品質、納期は当たり前！コストが勝負の時代が続く
 コスト削減の着眼点！希少資源に着目せよ
 改善のテーマが続々出てくる！バラツキに着目せよ
 継続的改善が改革を生む！仕組みに着目せよ
 - 3つの希少資源(稼働率・能率・歩留まり)を最大限活用する
 稼働率管理で時間を最大に活用する
 能率を設定して、モノづくりのスピードをあげる
 品質改善で、歩留まりを高める
 - 3つのものづくり(人・機械・連携)構造を変える
 機械が作る工程の改善ポイント
 人が作る工程の改善ポイント

- 人と機械の連携で作る工程の改善ポイント
 ロット別原価計算で小ロット生産は宝の山になる
- ベスト・ワースト法による継続的改善が「変革」を生む
 - 「バラツキ」と「ベスト・ワースト」法が現場を活性化させる
 稼働率、能率、歩留まりをデータにせよ
 ベスト・ワースト法でデータ分析
 効果と実現性で実行計画をたてる
 - 「上位1/3目標設定法」が経営と現場を一体化する
 勝てる目標と出来る目標を統合する、「上位1/3目標設定法」
 実践的な課題設定で勝つ目標をたてる
 ベスト・ワースト法による月次改善サイクル
 - 「未達」を結果にしない「先手管理」のKPI(重要業績指標)とは何か
 「先手管理」のKPIで改革/改善のスピードを上げる
 グリーン、イエロー、レッドの「信号管理」で成果をあげる
 生産会議を活性化して、確実に成果をあげる
- まとめ
 - 今、緊急に対応すること
 - 次の成長に向けて準備すること

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円
 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/10(火) 現場を強くする工場長・製造幹部の仕事 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣 責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
 *キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当