

2019年3月吉日

会員会社代表者各位  
人事、総務関連、改善推進部門責任者・担当者様

株式会社 自動車部品会館

**2019年6月3日（月）開催**  
**自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー**  
現場力強化シリーズ（中堅・中小会員様向け） -  
『基本から学ぶ、成果を出すための「現場カイゼンの進め方」』

拝啓

時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素は当会館の事業につきまして、ご高配ご協力賜わり厚く御礼申し上げます。

さて、自動車部品会館では標題のセミナーを開催いたしますのでご案内申し上げます。

研修内容の詳細は、別紙のとおりでございますので受講をご希望される方は受講申込書にてお申込下さいますようご案内申し上げます。

敬具

## 自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

現場力強化シリーズ（中堅・中小会員様向け） -

### 『基本から学ぶ、成果を出すための「現場カイゼンの進め方」』

#### ■開催日時

2019年6月3日（月）  
10時00分～16時00分

#### ■開催場所

自動車部品会館（地下鉄南北線・都営三田線 白金高輪駅 1番出口徒歩2分）  
601会議室（6階）  
東京都港区高輪 1-16-15 電話 03-5422-6351

#### ■受講料

38,000円【税込】（テキスト代含む）  
（JAPIA会員会社は 21,600円【税込】）

#### ◎申込要領

- ①受講申込書に受講者の会社名、住所、電話、所属、役職名および氏名を明記して、5月27日（月）（必着）までにFAX又はメール及び弊社ホームページよりお申してください。折り返し申込受付票をお送りいたします。  
万が一、お申込み後に参加を取り消す場合は、必ず下記までご連絡ください。
- ②受講料の請求書を郵送いたしますので、銀行振込にて5月27日（月）までにお支払いください（振込手数料は貴社でご負担いただきますようお願いいたします）。
- ③受講希望者が募集人数（30名）になり次第、締め切らせていただきます。  
なお、締切り前に募集人数を超えた場合にはお断りのご連絡をいたします。

※申込み後のキャンセルは5月27日（月）までといたします。以降のキャンセルはお受けいたしかねます。代理の方にご出席いただくか、後日テキストを郵送させていただきます。

※受講希望者が少数の場合は中止となることがありますのでご了承ください。

◎申込先および問い合わせ先

(株)自動車部品会館 総務部 飯島

電話：03-5422-6351

[ijjima@japia.or.jp](mailto:ijjima@japia.or.jp)

## 自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

現場力強化シリーズ（中堅・中小会員様向け） -

### 『基本から学ぶ、成果を出すための「現場カイゼンの進め方」』

#### ★セミナーの趣旨

国内における自動車産業は、人口減社会、自動車メーカーの海外生産加速、若年層の自動車離れという逆風にさらされ、自動車の販売台数は減少傾向にあります。さらには、入管法改正にともない、外国人材活用の道も広がり、製造現場は大きく変貌することが予想されます。一方、完成車メーカーはグローバル競争力をつけるべく、電気自動車（EV）、自動運転、炭素繊維などの新素材への研究開発へ経営資源を投入するとともに、生産コストの低減を更に推し進めるべく、自動車部品メーカーに対して今まで以上に自立化を求めてくることが予想されます。

このような外部環境の大きな変化のなかで、自動車部品メーカーは、従来のように完成車メーカーからの要請に受動的に対応するだけでなく、未曾有の経営環境の変化を前向きにとらえ、自社の足元の競争力を高めるとともに、既存の事業構造の強化、新規事業・海外戦略・マーケティング戦略等の立案・実行等、持続的成長を目指していく必要があります。

本セミナーは、自動車部品メーカー、特に中堅・中小会員様における、現場カイゼンの進め方を習得して、自社の生産現場の効率化に取り組めることを目指しています。

このセミナーを通じ、現場カイゼンの一助となる事を目指しております。多くの皆様のご参加をお待ちしています。

#### ★セミナーの狙い

この研修ではカイゼンの「心」と「技」を学んでいただきます。

- ①カイゼンの「心」…仕事における『カイゼン』の重要性とその効果を理解し、改善への取り組み姿勢を高めます。
- ②カイゼンの「技」…現場でカイゼンを進める際に役に立つ、改善の種探しの方法、原因追求の仕方、改善案の作り方など『カイゼン』の進め方と改善に役立つ手法を理解・習得します。

対象者：改善を推進する現場リーダー

研修内容	研修の方法
<p>1. カイゼンとは何か、その必要性</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自分にとってのカイゼン、会社にとってのカイゼン</li> <li>・ 企業を取り巻く環境の変化とカイゼン</li> <li>・ 「固有技術」と「管理技術としてのカイゼン」</li> <li>・ 仕事とは『作業・業務+カイゼン』</li> <li>・ 継続的カイゼンの重要性</li> </ul> <p>2. カイゼンの目的と推進のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ カイゼンのフレームワーク</li> <li>・ カイゼンの二つのネライ…効率向上、CS向上</li> <li>・ 利益増大の方策を理解する</li> <li>・ よくある失敗…人の面、取組み方の面</li> </ul> <p>3. カイゼンの推進方策</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 作業カイゼンと設備カイゼン</li> <li>・ カイゼンは「見える化」×「流れ化」</li> <li>・ カイゼンを作業分解法で進める</li> <li>・ QCストーリーを理解する</li> </ul> <p>4. カイゼン課題の発見法と原因の突き止め方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 問題意識の高め方</li> <li>・ 現場観察の極意</li> <li>・ ムダ取りチェックリスト</li> <li>・ 三直三現主義、なぜなぜを5回</li> <li>・ トヨタの7つのムダ</li> <li>・ 原因追求のコツ</li> </ul> <p>5. カイゼンはアイデアだ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ECRS 法</li> <li>・ ブレインストーミング</li> <li>・ チェックリスト法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 講義</li> <li>・ 演習</li> </ul>

## ★講師

◆ 瀬良 昌宏（せら まさひろ）氏

株式会社 マネジメン 21 パートナーコンサルタント  
コンサルビューション株式会社 パートナーコンサルタント

略歴 1979 年 早稲田大学工学部工業経営学科卒業。大手電子メーカーにて、新製品立上と生産現場の改善業務に従事。業務の流れ、生産工程のものの流れを阻害するムダ取り、品質競争力・業務効率の改善による利益の増加、併せて改善マインド人材の育成。セル生産方式（U字ライン）導入による多品種少量生産・リードタイム短縮。設計から生産までの責任者として活動する。また、中堅・中小協力企業のコスト・品質競争力の強化にあたる。

2015 年 法政大学経営大学院で MBA 取得

2015 年 株式会社マネジメン 21 パートナーコンサルタントとなる。

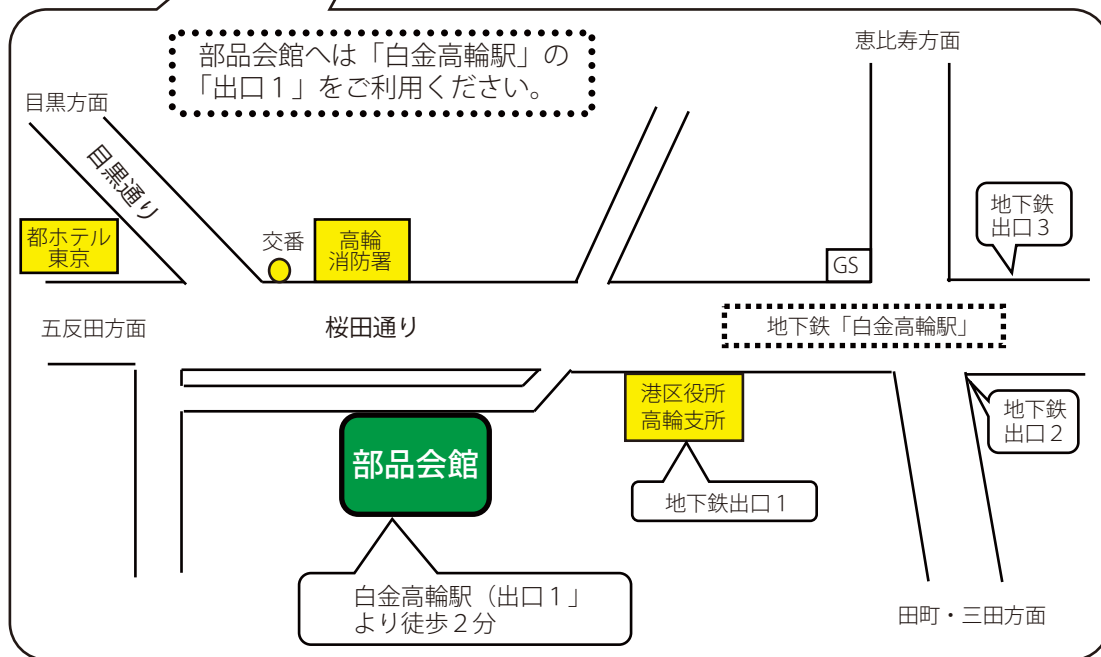
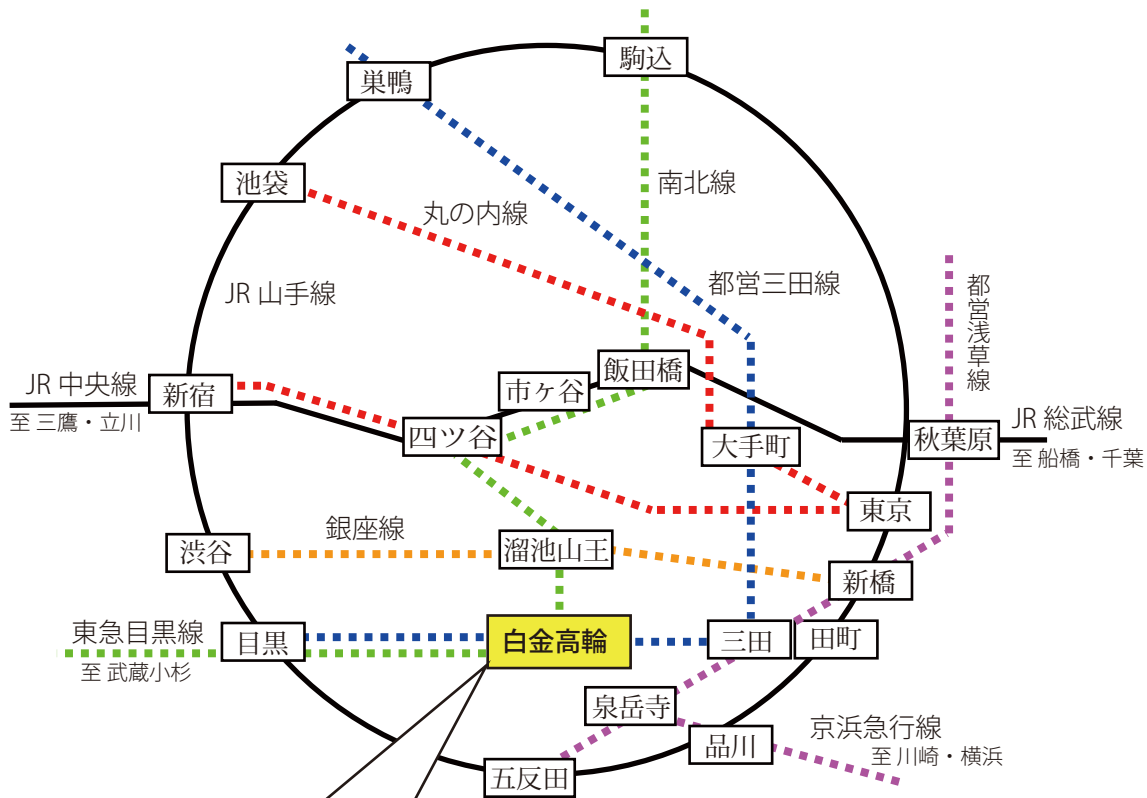
専門分野 経営管理全般、経営戦略、マーケティング戦略、管理間接業務改善、生産管理、作業改善、現場改善、新商品・新事業開発、開発設計管理、品質管理 など。

支援実績 熱交換器製造業、金属加工業、絞り加工業、樹脂切削加工業、小物金属加工業、弁当製造業、食品卸業、レンタルショップ、医院などの経営革新・生産性向上。

主な資格 経済産業省登録中小企業診断士  
経営管理修士（MBA）

(株) 自動車部品会館ご案内図

〒108-0074 東京都港区高輪 1-16-15 TEL 03-5422-6351



# FAX 03-3447-5372

自動車部品会館 飯島宛

(ijjima@japia.or.jp)

2019年6月3日(月)

『基本から学ぶ、成果を出すための「現場カイゼンの進め方」』  
セミナー申込書

---

申込日：                    年            月            日

---

会社名：

---

〒  
送り先住所：

---

TEL：

---

FAX：

---

メールアドレス

---

所属・役職：

---

氏名：

---

よみ：

---

備考：

---

※申込書受付票を送りますので必ずFAX番号、メールアドレスをご記入ください。