

2019年7月吉日

会員会社代表者各位

生産現場、工場管理、経営管理（調達、品質、計画、設計）担当者様

株式会社 自動車部品会館

2019年9月30日（月）開催

100年に一度の変革期を迎えた自動車部品産業の持続的成長のために
中堅・中小会員の方々を中心に
現場力強化シリーズ

「製品・市場開拓と技術戦略：**競争力の視点から新製品・新市場を開拓する」**

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

「製品・市場開拓と技術戦略：

競争力の視点から新製品・新市場を開拓する」

■開催日時

2019年9月30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）
701会議室（7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、9月24日（火）（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込ください。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 9月24日（火）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9月24日（火）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

100年に一度の変革期を迎えた自動車部品産業の持続的成長のために
中堅・中小会員の方々を中心に
現場力強化シリーズ

「製品・市場開拓と技術戦略：

競争力の視点から新製品・新市場を開拓する」

★セミナー趣旨

国内における自動車産業は、人口減社会、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、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。

本セミナーでは、中堅から中小の企業における既存事業の強化並びに新製品・市場開拓に向けた技術戦略的側面からの考え方と市場開拓に向けた具体的な方法論を解説し、これからの荒波を乗り切る一助にいただければと考えます。

なお、中堅・中小企業の皆様以外の方でもむろん参加可能ですので、多くの皆様のご参加をお待ちしています。

◆狙い 「競争力の視点から新製品・新市場を開拓する」

将来の事業を担保する未来の競争力を、新たな製品、市場に必要なとなるリソース面、特に技術リソースから明確にし、その獲得に向けた方法論を理解する。

- ◆対象者 生産現場、工場管理、経営管理（調達、品質、計画、設計）の課長（相当職）及び課長候補者

研修内容	研修ツール
<p>1. 自らを理解する：会社の事業リソースを棚卸</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品、市場・顧客、技術、知財、設備、人を把握する ・ 何故会社は売上が立ち、利益を上げているのか <p>2. 市場での立ち位置</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場における客観的ポジション：売上、シェア、利益 ・ お客様から何とされているか ・ 何故お客様は貴社の製品を購入するのか <p>3. 現在の事業を支える競争力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 社内リソースが顧客にどんな付加価値を提供しているか ・ 競争力を表現する ・ 競争力の構成要素を明確にする <p>4. 新たな製品、新たな市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品戦略ポートフォリオと技術戦略ポートフォリオによる戦略の見える化 ・ チャンスを利用する：どんなチャンスが存在するか ・ 既存市場での新製品か新市場参入かを明確にする <p>5. 会社の将来は、未来の競争力で決まる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 未来競争力は狙って獲得する ・ 新製品市場に必要な競争力の先読み（仮説） ・ 未来競争力に必要な不足リソースは何 ・ 競争力獲得に向けた設計図 	<p>コンピタンス分析</p> <p>製品戦略ポートフォリオ</p> <p>技術戦略ポートフォリオ</p> <p>コンピタンスマップ</p>

★講師

鎌田敦之（かまた あつし）氏

スキップコンサルティング 代表
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 1981年 大手電気メーカー入社
材料・デバイス開発、研究マネジメント、新規事業開拓リーダー、経営改革に従事。関連会社(一部上場)にて、事業再生、事業運営、マーケティング、営業、技術戦略、経営戦略、各部門長、理事歴任。

2013年 中堅コンサルティングファーム 入社
主として製造系コンサルティング；現場改善、生産管理改善、間接部門改善、管理監督者教育、新製品開発、事業戦略等で実績。

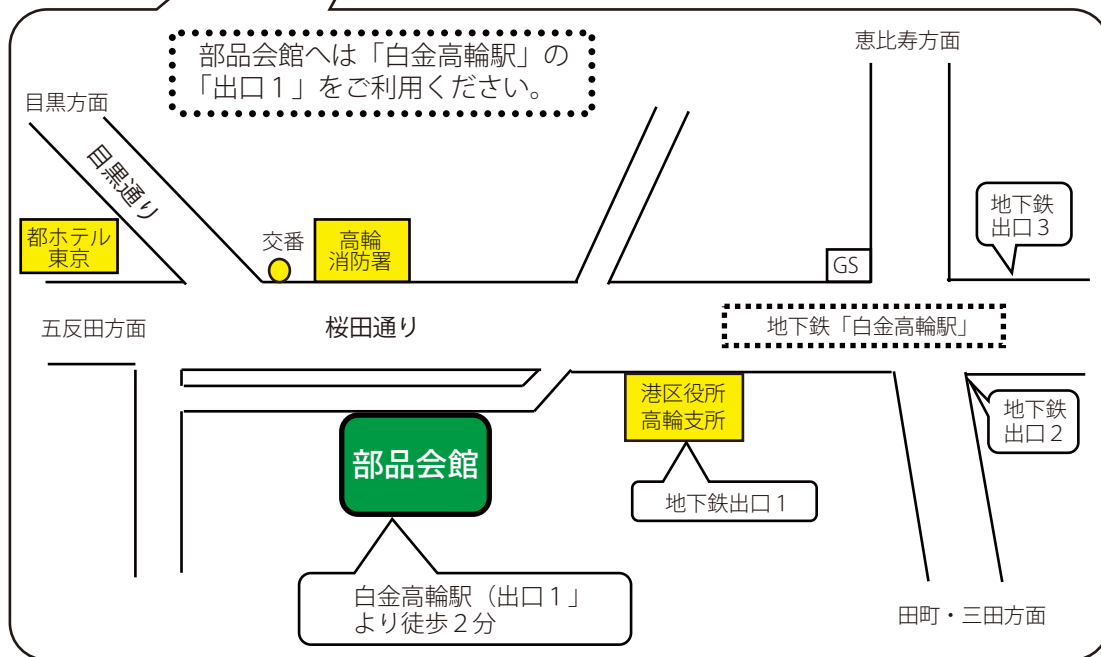
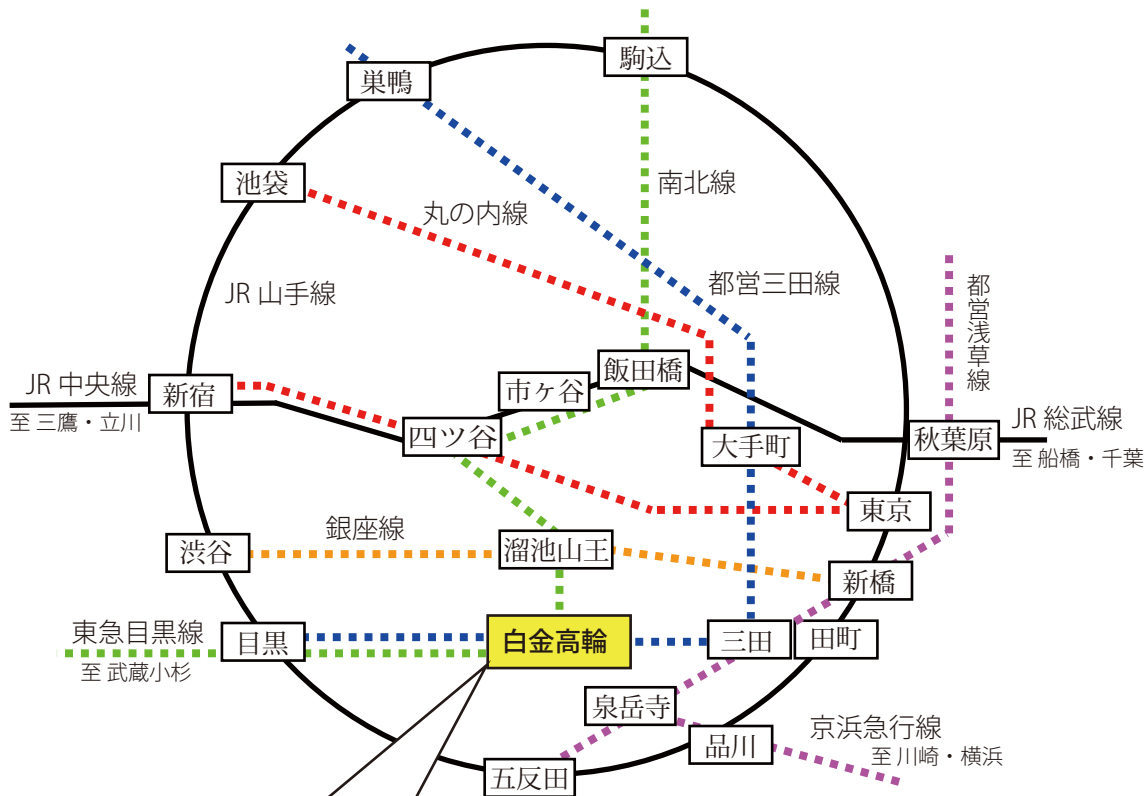
2018年 スキップコンサルティング立ち上げ。

専門分野 経営戦略、技術戦略、生産管理改善、現場改善、間接業務改善（調達、品質、設計）、新製品開発、管理監督者教育
これらの分野に関し、大手から中小までの幅広い企業でのコンサルティング・教育・研修、講師などを数多く実施。

主な資格 経済産業省登録中小企業診断士（平成25年～）
危険物甲種
シックスシグマブラックベルト
HACCPコーディネーター（食品安全）

(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9月30日(月)「製品・市場開拓と技術戦略：競争力の視点から新製品・新市場を開拓する」 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。