

経営戦略セミナー シリーズ第 3 弾 「製造請負を儲かる現場にする方法」が開催されました

当会は、製造系人材サービス会社の勝ち残り戦略の策定支援の一環として、会員企業を対象に今後の経営戦略の有力な選択肢となる製造請負の進め方についてシリーズでセミナーを展開しております。昨年 6 月～7 月にシリーズ第 1 弾として、「製造系人材サービスにおける勝ち残り戦略を考える（勝ち残るためになぜ製造請負が有効なのか）」、同 11 月にシリーズ第 2 弾として、「派遣現場を請負化する方法」を開催しました。多くの方々に参加いただき、「自社の手法と比べてみて、とても参考になった」等ご好評を得ました。

今回、シリーズ第 3 弾として、「製造請負を儲かる現場にする方法」をテーマに下記のコンテンツにて開催いたしました。（6 月 8 日@大阪 12 社 23 名、6 月 15 日@東京 18 社 33 名）

- ・第 1 部 テーマ：「儲かる請負現場を作る戦略と手法～基本的な仕組みを考えることが重要～」
講師：株式会社エピソードホールディングス 代表取締役社長 若松 義治 氏
- ・第 2 部 テーマ：「発注者から見た、請負事業者とのベストな関係～Total Win or No Deal とはどのような関係なのか？発注者は請負事業者に何を求めているのか！～」
講師：コンピテンシーリサーチ&プロデュース オフィス N 代表 中山 輝文 氏
- ・第 3 部 テーマ：「請負工程を改善すれば、現場は儲かる」
講師：株式会社プロダクトマイスター（正会員） 代表取締役 渡邊 義信 氏
- ・第 4 部 グループミーティングと質疑応答



第 4 部グループミーティングの様子（大阪）



第 4 部グループミーティングの様子（東京）

講師は、第 1 部は製造請負を事業の中核に位置づけている企業の代表者としての経験を持ち、現在はコンサルタントとして活躍されている方、第 2 部は、大手電機メーカーの製造請負・派遣部門の統括責任者の経験を持ち、現在はコンサルタントとして活躍されている方、また、第 3 部はスタッフ全員が正社員で製造請負・派遣事業を行っている会員企業の経営者をお願いしました。第 4 部ではグループに分かれ、講師を囲んで講演内容についての質疑応答や深掘りした解説が行われ、各社の課題や悩み等についての助言や意見交換が行われました。

参加者からは、「原点回帰できました」「失敗事例を紹介していただき非常に参考になりました」「とても参考になり、もっと聞きたかったです」等のお声をいただきました。

【お問い合わせ先】

一般社団法人 日本生産技能労務協会 事務局 TEL: (03) 6721-5361 FAX: (03) 6721-5362