

海外事業展開における 部品の開拓・選定・育成・管理の進め方とその事例

◆日時：2016年9月16日(金) 10:00～16:50 ◆受講料：(消費税等込) 1名:48,600円
◆会場：連合会館(旧総評会館)401号室 同一セミナー同時複数人数申込の場合 1名:43,200円
(東京・JRお茶の水駅下車 徒歩約5分)

海外における部品の開拓・選定・評価・育成・管理について、部品ごとのポイントを、事例、データ、写真を交えてわかりやすく解説する特別セミナー!!

【講師の言葉】
超円高の時代が終わり、円安、さらにはこのところの円高傾向で為替レートが大きく変動する先々の見通しのきかない時代に入っている。こうした中、海外生産を継続、拡大するという日本の企業は実に56%にあたる。そしてその方向は「チャイナプラスワン」。中国を一つ、そしてこの軸足をすくわれないようにタイ、ベトナム、インドネシア、ミャンマーなど東南アジアの国々をもう一つの軸足とする製品ないしは半製品、部品の生産体制である。中国は世界の工場といわれ、今は13億5000万人の世界の市場ともいわれている。懸念材料やリスクもあるが、中国を軸とした海外事業の展開が今後も進む。その反面、現地での工場設立や部品の取引で痛い目があったという日本の企業もまた多い事実があってこの反省を抜きにして海外事業展開を進めてはならない。
これらは現地の社会制度、仕組み、インフラを理解しないまま現地に進出したり、現地の人々の気質や文化風土を理解しないまま日本、日本のやりかたを押し付けたりして失敗をくりかえしてきたのである。海外に進出することから発想しないと現地に溶け込んでいけない。出稼ぎ根性では間違いなし成功しない。お互いを知り、お互いがハッピーになる方向を探っていくかねばならないのである。そういう意味では現地の人々から日本人がどのように見られているのか、これもまた知っておかねばいけない。
現場では現地の人々との意思伝達を図っていかないと技術的なあるいは品質的な指導はない、その国の社会・仕組み・人・気質とその行動・言動の背景は理解しておかないと成功はおぼつかない。
お互い固定観念だけで国を、人を見て理解のしあいのないまま失敗への道を転がりおちていくことはお互いに不幸なことである。本講座は正しく現地の国と人を見て互恵の念をもってパートナーとしてどう行動したらいいかを探っていく講座である。

【受講対象】 品質保証、メーカー評価・監査、設計、購買部門のマネージャ、技術者
【予備知識】 特になし
【習得知識】 監査、評価、試験、解析などから見た技術的な押さえどころをデータ、写真、経験を入れてわかりやすく解説する
1) サプライヤの開拓・評価・育成・管理の仕方
2) 主要な部品の評価のポイント

●申込書・2016年9月16日(金)「海外事業展開における部品の開拓・選定・育成・管理の進め方とその事例」

会社名	〒	住所
TEL		FAX
正式所属		正式所属
受講者名		受講者名
E-mail		E-mail
振り込み 予定		通信欄

◆ プログラム ◆

【講師】 技術コンサルタント 伊藤 千秋先生
オムロン株式会社 品質保証部長、部品技術部長等歴任後現職
制御機構部品の品質保証を15年、自動車電装部品の品質保証23年経験、品質・信頼性一筋のプロフェッショナル
この間、日本科学技術連盟 信頼性開発技術研究会 委員長などを歴任

1. グローバルなものの見方とは
 - 1) グローバルに生きるとは
 - 2) 考えておかねばならない海外事業化のリスク
 - 3) グローバル企業戦略になくなくてはならないもの
2. ビジネスモデルの変化と動向
 - 1) すり合わせのビジネスモデルと組み合わせのビジネスモデル
 - 2) 韓国の家電メーカ、半導体メーカが日本の企業に壊滅的打撃を与えた底流にあるもの
3. 現地調達から現地生産そして現地設計へ
 - 1) 方向付け
 - 2) そのマネジメントの押さえどころ
4. サプライヤの開拓・評価・育成・管理のしかた
 - 1) 現地サプライヤの開拓のしかた
 - 2) 企業力とライン力の評価
 - 3) 品質の顕在化・潜在化・底流化と気づきの手段
 - 4) 現地調達のセオリー-10
5. 主要な部品の押さえどころ
 - 1) 部品分野ごとに
 - 2) よいメーカと課題のあるメーカを浮かび上がらせる監査のポイント
 - i) よいメーカとは(部品別)
 - ii) コストダウンのポイントとそのネガの評価のポイント(部品別)
 - a) 基板 b) 成型 c) プレス d) ゴム
 - e) めっき(バレルめっき・ラックめっき・フープめっき)
6. 国ごとの技術の水準とものごとのとらえ方・考え方と気質・体質
 - f) 圧造・転造 g) 接点 h) 樹脂塗装
 - i) 樹脂めっき j) マグネットワイヤ(引き抜き)
 - k) 焼鈍 l) ダイキャス m) ワイヤハーネス
7. 受け入れ・検査計画・管理
 - 1) 中国 2) 韓国 3) 台湾
 - 4) 東南アジア(タイ、ベトナム、インドネシア、ミャンマー、カンボジア、マレーシア)
8. 戦略的アプローチによる企業の改善事例(期間5年レベル)
事業戦略(競合メーカとの差別化戦略)、技術強化戦略、体制・ライン改革、育成(マネジメント研修・技術研修)
9. 単一加工の部品メーカを複数の加工技術をもつ企業に育成した改善事例(期間1-3年レベル)
 - 1) プレス専門メーカ→めっきの技術を追加・育成した企業の事例
 - 2) プレス専門メーカ→熱処理・ヘッダ加工・めっきの技術を追加の事例
10. 監査的アプローチによるラインの改善例(期間数か月レベル)
2-4 事例

◆セミナーお申込要領
●申し込み方法
・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
・開催日の7日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
・開催日の7日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。
●お支払い方法
受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

●申込先
 **(株)TH企画セミナーセンター**
検索 TH企画
〒108-0014 東京都港区芝5-30-1-210
TEL: 03-6435-1138
FAX: 03-6435-3685
E-mail: th@thplan.com

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。
<http://www.thplan.com>