

平成27年11月27日

一般社団法人日本金型工業会西部支部
支部長 堀口 展男

■新春から金型企業の新しい展開を考える！！

一般社団法人日本金型工業会西部支部
平成28年 新年懇親会 開催のお知らせ

拝啓 時下益々ご隆昌のこととお慶び申し上げます。

また、日頃より西部支部事業にご理解ご協力賜り厚く御礼申し上げます。

さて、平成28年の新春を迎えるにあたり、正会員、賛助会員が一堂に会し、一年の計を図るため、恒例となっております新年懇親会を下記により開催致します。

是非、皆様ご参加頂けますよう宜しくお願い申し上げます。

敬具

記

日時 平成28年 1月28日 (木) 午後4時00分～7時30分

■新春特別講演会 (午後4時00分～5時30分)

テーマ「変化する得意先市場をどう察知し行動すべきか？」

講師 横田 悦二郎 氏 一般社団法人日本金型工業会 学術顧問

講演要旨

金型産業ビジョン第1弾では二つのキーワード「金型以外の分野」「海外」を中心に策定し、第2弾としては、金型の「営業力(提案力)」の強化と「品質と価格」の2軸(二次元)思考ではない『もう1軸を加えた3軸(三次元)』による新しい経営思考方法を提案した。それに続く第3弾としては「変化する得意先市場を俊敏に取り込み変化に対応出来る企業経営」を提案する。

日本の金型メーカーの強みは「ある部品」の金型製作に特化した優れた技術ノウハウであるが、それは諸刃の刃でもある。その「ある部品」が顧客の都合により「ある日突然」生産中止に陥るか、あるいは素材変化などによる他社への発注変更が発生する可能性が高くなっている。この事は、特定の部品依存度が高い日本の金型メーカーは突然境地に追い込まれてしまうことに繋がる。このような環境下にある日本の金型企業は、その顧客市場の「突然の変化」を“変化リスク”と捉えるのではなく「金型企業が培って来た顧客との信頼関係」を他社に勝る有利点として生かせる“新たなビジネスチャンス”として捉え「金型企業の新しい展開」を推進すべきであろう。

本講演では「変化する得意先市場動向」の現状を解説すると共に「新しい企業経営のとりべき行動」についての提案を行なう。

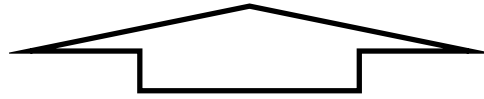
■新年懇親会(午後5時30分～7時30分) 金型関係者交流会(会員でない方も参加できます)

会場 大阪科学技術センタービル 講演会：8階小ホール 新年懇親会：7階レストラン
大阪市西区靱本町1-8-4 (会場案内図ご参照)

■参加費 5,000円

尚準備の都合上、12月26日までにご返信下さいます様お願い申し上げます。

以上



FAX 送信先 06-6479-1479
平成28年 1月28日(木)

新年懇親会 参加申込書

貴社名	
連絡先電話番号	
F A X	
E-mail	
御名前	お役職/部署名

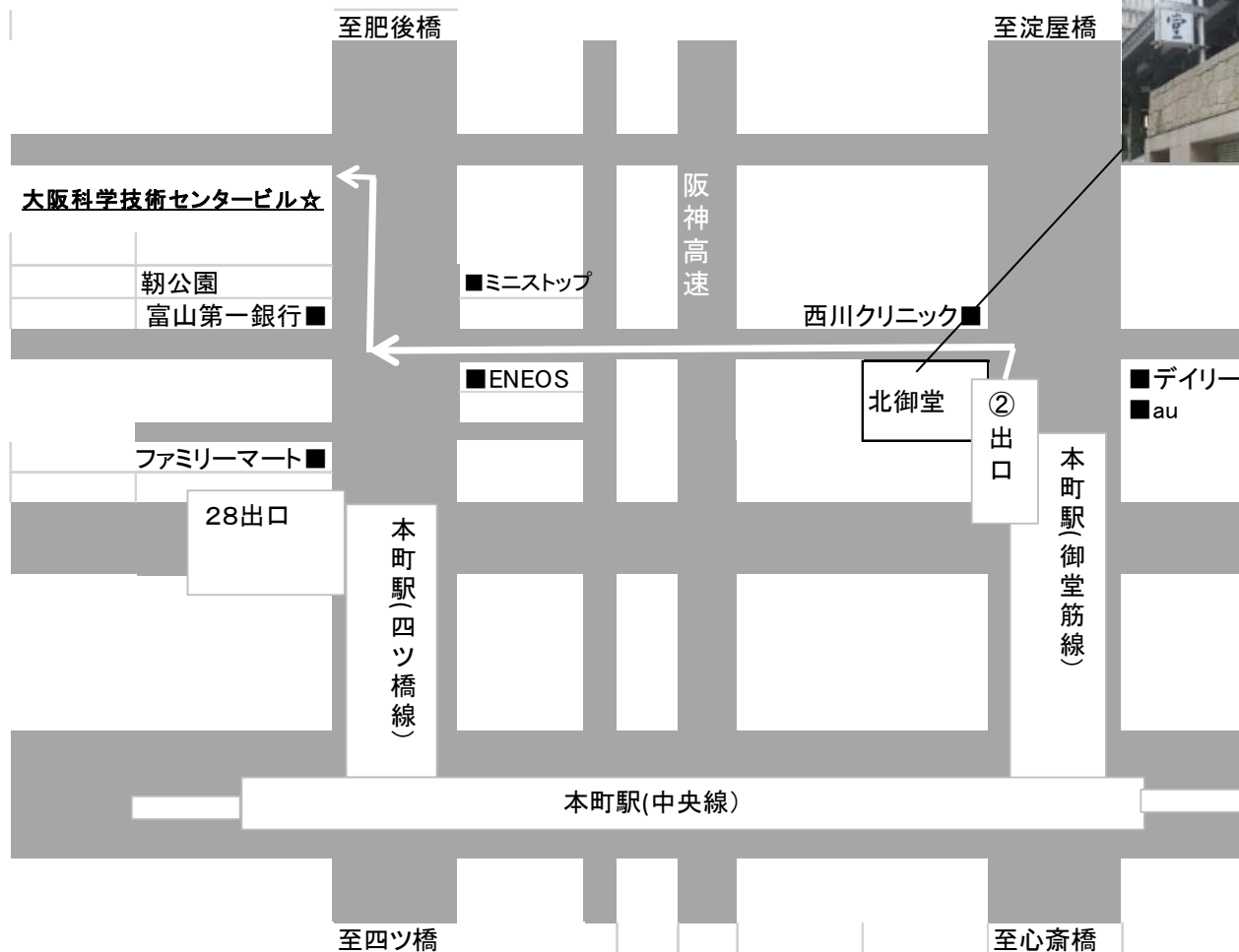
問い合わせ先・申込先

一般社団法人日本金型工業会西部支部

〒550-0004大阪府大阪市西区うつぼ本町1-8-4 大阪科学技術センタービル305号室

電話 06-6479-1477 F A X 06-6479-1479 e-mail:k.yoshida@jdmia.or.jp

会場ご案内図



大阪科学技術センタービル (OSTEC)

〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4

地下鉄御堂筋線「本町駅」2番出口より西へ徒歩7分

地下鉄四つ橋線「本町駅」28番出口より北へ徒歩3分

「大阪科学技術館」の看板が目印です。そちらにお入り下さい。駐車場が御座いませんので、公共交通機関をご利用下さいます様お願い申し上げます。