

どうして開発期間が半減するのか！

必ず形にする新製品開発セミナー

百年続く企業は何をしているのでしょうか？社会の変化に応じて、自社の強みの活かし方を変化させているようです。それでは**自社の強み**とは何か？どうすれば活かせるのか？一緒に考えてみませんか？わが社にはいい商品がある、優秀な社員もいる、もっと世の中に貢献できるはずだ、と熱い思いをもつ経営者のみなさんには是非ご参加いただきたく、ご案内させていただきます。全く売れなかった「〇〇ハサミ」が**使い方を変える**だけでバカ売れしたり、通信分野では売れば売ほど赤字の製品が、**新しい分野に転用**するだけで高額製品に生まれ変わったり、「ダメ社員」が一ヶ月後には「希望の星社員」になっていたり、信じられないことが起こっています。

セミナーではこれら不良在庫を売れる商品に変えた多数の事例をご紹介します。その中に新商品開発のヒントがあるのです。限りある経営資産を有効に活用するための**重要な考え方**をお伝えします。どうして**開発期間が半減**するのか、その**効率的な方法**を公開いたします。

セミナー内容

- ・不良在庫を売れる商品に変える3大ポイント
- ・儲かる会社の見えない競争力とは
- ・能力よりも考え方が大事
- ・売れる製品開発の3大ポイント
- ・開発期間半減の秘密
- ・今いる社員が即戦力となります

【講師】 製造業専門コンサルタント



中小企業診断士

高木 正和

一部上場電線メーカーで技術者として22年勤務、光ファイバ応用製品開発、医療機器開発に携わる。

材料費の高い製品が不良在庫となり、その廃棄処理に心を痛め、新たな売り先を開拓して優良在庫に生まれ変わらせた結果、年間数千万円の市場となる。

品質工学会評議員、箕面商工会議所コーディネータ、産業技術総合研究所外来研究員。

セミナー実績

- ・茨木商工会議所経営計画セミナー
- ・大手半導体メーカー技術者研修
- ・大阪大学特別講義 他多数

【日 時】 4月15日(水) 15:00~17:00

または 4月21日(火) 14:00~16:00

【場 所】 シェア淀屋橋 会議室

大阪市中央区北浜 4-2-13 淀屋橋今西ビル 4F

地下鉄・京阪 淀屋橋駅 3番 10番出口徒歩3分

【対象者】 経営者様 限定4名先着順(要予約)

【受講料】 5,000円

【参加者の声】

- ・芯を衝いた経営の内容だったのでびっくりしました。何のため、誰のためを意識して行動すること、経営者は従業員の入力ではなく出力にお金を出すことを学びました。(不動産業社長 Aさん)
- ・強みを活かすというのは1つの正解を探すことでは無いんですね。目からウロコでした！(起業準備中 Kさん)

【問合せ先】

ヨクスル株式会社

大阪市此花区朝日 1-2-16

E-mail: takagimm@bca.bai.ne.jp

Tel 090-3711-3847 FAX 06-7635-8724

【セミナー申込書】 FAX 06-7635-8724 (24時間対応)

ご希望の日時に☑して下さい。 ☐4月15日(水) ☐4月21日(火)

お名前		メールアドレス	
会社名		電話番号	
ご住所		Fax 番号	

☐今後 FAX 不要な場合は左のチェックボックスに印をお入れ下さい。