

新たな成長分野を切り拓く

成長戦略セミナー

～成功事例から学ぶ「収益改善」のノウハウと
「自社の強み」を活かす方法～



2026
6/17 [水]

14:00～17:00
(開場13:30)
参加無料

北海道は、ラピダスや商業宇宙港の立地等が進展する一方で、全国と比較し製造業の産業集積が弱く、域内製造業サプライチェーンの脆弱性が課題となっております。そこで、成長分野への進出を目指すための「収益改善のノウハウ」と「自社の強みを活かす方法」について、その理論と成功事例をご紹介します。

会場 北農健保会館 3F 特別会議室
(札幌市中央区北4条西7丁目1-4)

対象 ものづくり企業の経営者及び
管理者層・中堅層の方など

定員 会場 40名 / オンライン 50名

締切 2026年6月15日(月)まで

スケジュール

第1部 14:00～15:00

「技術の軸が、未来を拓く—由紀精密が歩む "強みの見つけ方"と新事業への挑戦」

「うちの技術で何ができるのか」を問い直すところから、チームの誇りが生まれてきます。由紀精密は精密加工技術を軸に、機械式時計やアナログレコードプレーヤー「AP-01」などを発表し、新たな顧客との出会いと挑戦を続けてきました。本講演では、わたしたちが自社の強みを発見するところから、製品化・事業化のストーリー、そして「作ることが楽しい」と感じられる組織づくりをお話します。



永松 純氏
(株)由紀精密 取締役社長

2001年青山学院大学在学中に金属系で最高温度の超伝導物質MgB₂を発見し、英国科学誌「Nature」に論文発表。2002年「超伝導科学技術賞」受賞。株式会社インクス(現・ソライズ)、株式会社ディスコを経て、2014年由紀精密入社。技術開発事業部長を経て、2021年より現職。近年はアナログレコードプレーヤー開発など、世界へ発信する価値創造に取り組む。当社は、「提案型ものづくり」と「精密加工技術」を軸に、半導体・航空宇宙、医療分野など幅広い分野に事業を展開している。

第2部 15:00～17:00

「ものづくり企業における収益改善のノウハウ」

ものづくり企業は、原材料費や人件費の高騰により利益確保が困難な状況です。本講演では収益改善の考え方や、中流工程(部品加工)だけでなく、付加価値の高い上流工程(開発・設計)・下流工程(組立)を強化するメリットやノウハウについて紹介します。



堀口 敬氏
堀口ビジネスコンサルティング
代表

①1972年～2001年 沖電気工業(株)で通信機器、ファクシミリ、プリンタの開発設計を行う。その後、原価企画部長として「原価企画、原価管理、管理会計、競合製品(45製品)の分解分析とVE案作成」を行う。
②2001年～現在 東京エレクトロニクス、スズキ、三菱自動車、サンデン、豊田自動織、デンソーテンなどで「原価企画、原価管理、管理会計、VE」の研修を行う。東京エレクトロニクス(株)では、2002年から現在までの24年間、プリンタを分解分析する「ティアダウン、コスト分析、VE提案」の研修を続けている。

新たな成長分野を切り拓く 成長戦略セミナー

～成功事例から学ぶ「収益改善」のノウハウと「自社の強み」を活かす方法～

日時 2026年6月17日(水) 14:00～17:00

会場 北農健保会館 3F 特別会議室(札幌市中央区北4条西7丁目1-4)

参加申込書

申込締切:2026年6月15日(月)

会社名	
住所	〒 -
連絡先	TEL
参加者①	氏名
	所属・役職
	E-mail
	受講形式 会場 ・ WEB
参加者②	氏名
	所属・役職
	E-mail
	受講形式 会場 ・ WEB

※受付完了のメール等をお送りしますので、メールアドレスは必ずご記入ください

<個人情報の保護について>

ご提供いただきました個人情報は、本事業の用途にのみ利用します。また、「法令に基づく開示があった場合」、「本人の同意があった場合」、「その他特別の理由のある場合」を除き、第三者には提供いたしません。

WEB、メール、
FAXより
お申込み
ください

メール hmma@h-kogyokai.or.jp

FAX 011-251-4387

WEB 下記 URL の申込フォームよりお申込みください。

※オンライン視聴をお申込みの方には、後日視聴用リンクを送付いたします。

https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/hokkaido02/260617_mikatasem



申込はコチラから

【お問い合わせ】

一般社団法人北海道機械工業会 担当:飯田、鈴木 TEL 011-221-3375 FAX 011-251-4387