参加無料

～市販製品の分解・分析（ティアダウン）で学ぶ～

顧客企業へのVE提案実践研修

2026
全3回コース
13:30～16:30
定員 15名

ものづくり分野では、市販製品を分解・分析し、その構造・技術・コストを把握する「ティアダウン（リバース・エンジニアリング）」が活用されています。ティアダウンは、競合製品の分析を通じ、新製品開発、自社製品のコスト削減、社員の技術力向上に役立ちます。特に自動車業界では、設計・調達・製造の各部門が連携して取り組んでいます。本研修は、自社製品の競争力強化や顧客への提案力向上を目指す企業にとって、多くのヒントが得られる内容です。ぜひご参加ください。

※「VE提案」とは、顧客企業の製品開発・設計段階で、加工業者などが品質改善やコストダウンの提案を行うもの。

◎ プログラム

	開催日時	テーマ	内容
第1回	11/4（水） 13:30～16:30	「ティアダウンの目的と手法を学ぶ」	顧客製品の分解分析（ティアダウン）により、メーカーの盲点となるコストダウン・機能の改善提案を発見できます。これを「*VE* 提案書」として提出することで自社の技術力をアピールでき、顧客の信頼獲得と次期受注につながります。
第2回	11/11（水） 13:30～16:30	「コスト分析学習」	市販製品（プリンタ）の分解を通して部品構成（*BOM*）を把握し、材料・加工・組立比費を予想し「コスト分析表」を作成します。製品の原価構造をゼロから見極めるプロセスにより、実践的なコスト分析スキルを習得します。
第3回	11/18（水） 13:30～16:30	「VE提案書作成実習」	市販製品（プリンタ）の構造や機能を分析し、コスト低減や機能向上、工数削減に向けた「*VE* 提案書」を作成します。一連の実践ワークショップを通じ、参加者は顧客の課題を解決する実践的な *VE* 提案力を修得します。

会場 北農健保会館 2F エルム
（札幌市中央区北４条西7丁目1-4）
※ 全日程、同会場・同時間帯にて開催

対象 ものづくり企業の技術者、設計、製造に携わる方等
※ 営業職の方は不可

締切 2026年11月2日（月）

講師

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　東京エレクトロン、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。東京エレクトロン(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。

主 催　経済産業省 北海道経済産業局
一般社団法人北海道機械工業会

本事業は、経済産業省 令和8年度「自動車部品サプライヤー事業転換支援事業（地域支援拠点運営事業）」の一環として実施いたします。

～市販製品の分解・分析（ティアダウン）で学ぶ～
顧客企業へのVE提案実践研修

日　時　2026年11月4日（水）、11/11（水）、11/18（水） 13:30～16:30
会　場　北農健保会館 2F エルム（札幌市中央区北4条西7丁目1-4）
※ 全日程、同会場・同時間帯にて開催

参 加 申 込 書

申込締切：2026年11月2（月）

会社名	
住　所	〒　　－
連絡先	TEL
参加者①	氏　　名
	所属・役職
	メールアドレス
参加者②	氏　　名
	所属・役職
	メールアドレス
本研修にお申込みした理由	

※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。

申込方法

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。
https://forms.cloud.microsoft/r/3jr0qfZVz0

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