

産業構造変革期に対応した品質経営 (顧客価値創造と組織能力)の進化

～DX化された顧客プロセスと自社プロセスの両輪で進める品質経営の在り方～



【講演2】

小笠原浩氏
株式会社電機
代表取締役会長兼社長
(114QCS 主担当組織委員)

【特別講演】

工藤公康氏
福岡ソフトバンクホークス
前監督

【基調講演】

藤田清太郎氏
経済産業省
大臣官房審議官(IT戦略担当)

【講演4】

伊藤孝氏
株式会社スフォース・ジャパン
専務執行役員/公共営業統括本部
支社営業統括兼韓国リジョン統括

【講演3】

藤井保文氏
株式会社ビビット
執行役員CCO/東アジア営業責任者

【講演1】

加藤雄一郎氏
名古屋工業大学
産学官金連携機構 プロジェクト教授

第114回
品質管理シンポジウム
の狙い

日本がグローバル競争に勝ち続けるため、部門・機能を超え、組織全体として踏み込むべき「行動」を明確にする。

(今回のテーマは、主にBtoBビジネスを題材に議論を進めますが、BtoC企業の方も奮ってご参加ください)

開催期日：2022年12月1日(木)～3日(土)

会場：大磯プリンスホテル

主催：一般財団法人 日本科学技術連盟 後援：一般社団法人 日本品質管理学会

趣旨



小笠原 浩 氏

(株)安川電機
代表取締役会長兼社長
第114回
品質管理シンポジウム
主担当組織委員

第109回品質管理シンポジウムにおいて、これからの品質経営の在り方を「顧客価値創造とそれを実現するための組織能力の向上・獲得」と定義し、「令和大磯宣言」として提言されました。その後の品質管理シンポジウムでも顧客価値創造、組織能力の向上・獲得に向けた議論を継続的にを行い、活動の進め方についての貴重な提言、問題提起が出されました。今回のシンポジウムでは、これまでの提言、問題提起に応えることも視野に入れ、グローバル競争に勝ち続けていくための品質経営の在り方についてDXに焦点を当て議論していきます。

ご存知のとおり世界では、欧米のみならずアジア各国においても、デジタル技術で社会課題を解決するスタートアップ企業が急成長を遂げており、革新的な製品やサービスで人々の生活を一変させる新たなビジネスモデルを展開するプレーヤーが登場し、ゲームチェンジが起きています。中でも中国は、政府の強いリーダーシップの下、2025年までにデジタル経済の規模を1,000兆円規模まで引き上げることを目標に、ニューインフラ(5GやAI、IoT等)への積極投資を行っており、世界の産業構造を変化させ世界経済に大きな影響を与えています。

一方、我が国のデジタル技術活用については、世界デジタル競争力ランキングにおいて28位(2021年版、64カ国中)と世界から大きく遅れており、その要因の一つが、日本企業の変

化への対応力が劣ると指摘されています。

このような状況下において、これからのグローバル競争を勝ち続けていくためには、顧客の課題をいち早くつかみ、解決するための組織オペレーションを確立していかなければならず、その鍵となるのがDXの活用です。ただし、世界中で行われていることに追従するだけでは不十分です。日本にはTQMをベースとする優れた「現場力」があります。人間系の現場力に加え、デジタル技術を活用した「日本流DX」を確立していくことが日本企業のグローバル競争力向上へ繋がると考えます。

一般的に「DX=自社プロセスの変革」と捉えられている傾向がありますが、最近のシンポジウムで行われた問題提起では、DXの対象は2つあることが示唆されています。一つは、顧客側プロセスのDX。そして、もう一つが、自社側プロセスのDXで、これはグローバルで戦える強固な経営基盤構築のためのDX化と、顧客プロセスの変革に対応する自社プロセスのDX化があります。「顧客を勝たせる」、「顧客がその先の顧客から選ばれ続ける」ためには、この2つのDXを両輪で効果的に進めることが重要です。

本シンポジウムでは、この両輪を如何にして効果的に進め、日本企業がグローバル競争に勝ち続けていくのか。そのための新たな品質経営の在り方について議論してまいります。

プログラム

開催期日：2022年12月1日(木)～12月3日(土)

会場：大磯プリンスホテル

※テーマ及びプログラムは変更になる場合があります。

※組織名・役職は2022年9月現在の表記になっております。

| 月日 | 時間 | 科目(講演テーマは仮) | 講演者(敬称略) |
|-------------|---|--|---|
| 12/1 (木) | 19:00～20:10 | 〈特別講演〉 チーム戦略、人材育成、組織作りをマネジメントする為の経験と知識 | 工藤 公康 福岡ソフトバンクホークス 前監督 |
| | 20:10～20:30 | 質疑・応答 | |
| | 20:30～22:00 | GD(1)、談話室 | |
| 12/2 (金) | 8:30～8:40 | 主催者挨拶、ご連絡事項説明 | 佐々木 真一 (一財)日本科学技術連盟 理事長 |
| | 8:40～9:30 | 〈基調講演〉我が国におけるDX推進に向けた取組の現状と今後の政策の方向性について | 藤田 清太郎 経済産業省 大臣官房審議官(IT戦略担当) |
| | 9:30～9:50 | 質疑・応答 | |
| | 9:50～10:40 | 〈講演1〉「顧客を勝たせる」という発想: プロダクト・アウトからマーケット・イン、そして次のパラダイムは何か | 加藤 雄一郎 名古屋工業大学 産学官金連携機構 プロジェクト教授 |
| | 10:40～11:00 | 質疑・応答 | |
| | 11:00～11:10 | 休憩 | |
| | 11:10～12:00 | 〈講演2〉安川電機が進めるDXとソリューションコンセプト ～『YDX(YASKAWAデジタルトランスフォーメーション)』と『i ³ -Mechatronics(アイキューブ メカトロニクス)』の事例～ | 小笠原 浩 (株)安川電機 代表取締役会長兼社長 |
| | 12:00～12:20 | 質疑・応答 | |
| | 12:20～13:10 | 昼食休憩 | |
| | 13:10～14:00 | 〈講演3〉アフターデジタル時代における ビジネスモデルの変化とあるべき対応 | 藤井 保文 (株)ビービット 執行役員CCO 兼東アジア営業責任者 |
| | 14:00～14:20 | 質疑・応答 | |
| | 14:20～14:30 | 休憩 | |
| 14:30～15:20 | 〈講演4〉製造業におけるDXの潮流 ～変化する世界情勢で押さえておきたいDXのポイント～ | 伊藤 孝 (株)セールスフォース・ジャパン 専務執行役員 公共営業統括本部、 支社営業統括 兼 韓国リージョン統括 | |
| 15:20～15:40 | 質疑・応答 | | |
| 15:40～15:50 | GD趣旨説明 | | |
| 15:50～16:10 | 休憩・移動 | | |
| 16:10～18:00 | GD(2) | | |
| 18:00～19:00 | 夕食 | | |
| 19:10～20:45 | GD(3) | | |
| 20:45～21:45 | 談話室 | | |
| 12/3 (土) | 8:30～9:20 | GD報告(5分×8班 ※予備10分) | |
| | 9:20～9:35 | 休憩 | 司会：加藤 雄一郎 報告：各班リーダー |
| | 9:35～11:35 | 総合討論 | |
| | 11:35～11:50 | 第114回 品質管理シンポジウム まとめ | 小笠原 浩 |
| | 11:50～12:00 | 次回(115回)品質管理シンポジウム案内 | 永田 靖 早稲田大学 教授 115QCS主担当組織委員 |
| | 12:00～ | 昼食・解散 | |

講演概要

12/1 (木) 特別講演

チーム戦略、人材育成、組織作りを マネジメントする為の経験と知識

工藤 公康 氏 福岡ソフトバンクホークス 前監督

プロ野球という結果がすべての世界において、まず主要になるのは個人よりもチームとしてどうあるべきかを考えることです。

選手の能力をどう引き出すか、どう育てていくか、チームをどう作っていくかが重要だと7年間考えてきました。

チームとしての方針や戦略がチーム作りを安定させ、成長していくことができるという信念で、勝つために勝ち続けるために何が大切かを常に考える準備とシミュレーションをお話させていただきます。



12/2 (金) 基調講演

我が国におけるDX推進に向けた取組の現状と 今後の政策の方向性について

藤田 清太郎 氏 経済産業省 大臣官房審議官 (IT 戦略担当)

デジタル時代の到来により、デジタル技術を活用した経営改革 (DX) の重要性は年々高まっている中、我が国企業のDXの取組は米国企業に比してあまり進んでいない状況です。

経済産業省では、我が国企業・産業のDX推進に向け、企業の自主的・自発的なDXに向けた取組を促す「デジタルガバナンス・コード」の策定や企業の優良なDXの取組を選定する「DX銘柄」、「DXセレクション」等の取組を実施しています。

また、DXを進めていく上で必要となるデジタル人材の育成に関しても、デジタル田園都市国家構想基本方針に基づき、デジタル人材育成プラットフォーム等を通じて、デジタル人材の質や量の不足や偏在に対処していきます。

今回は、これらのような我が国におけるDX推進に向けた取組をご紹介します。



12/2 (金) 講演 1

「顧客を勝たせる」という発想: プロダクト・アウトからマーケット・イン、 そして次のパラダイムは何か

加藤 雄一郎 氏 名古屋工業大学
産学官金連携機構 プロジェクト教授

プロダクト・アウト… この言葉にネガティブなイメージをもつ実務家は少なくない。しかし、WalkmanやiPhoneなど、人々の暮らしを変えた革新的製品は、顧客の明示的な声に基づき誕生したものとはいえず、プロダクト・アウトの側面が強い。「良いモノを作れば売れた時代は終焉した」と言われるようになった現在の競争環境において、顧客価値創造を成功に導くカギは何か。それが従来からある「プロダクト・アウト」とは異なるとするならば、プロダクト・アウトからマーケット・インに続く、次のパラダイムは何か。「顧客を勝たせる」という切り口から、この命題を考えてみたい。



12/2 (金) 講演 2

安川電機が進めるDXとソリューションコンセプト ~『YDX (YASKAWA デジタルトランスフォーメーション)』と 『i³-Mechatronics (アイキューブ メカトロニクス)』の事例

小笠原 浩 氏 株式会社安川電機
代表取締役会長兼社長

安川電機は創立100年を迎えた2015年に、長期経営計画「2025年ビジョン」を策定し、当社のDNAである“メカトロニクス”を軸とした“工場自動化・最適化”と“メカトロニクスの応用”を事業領域とした活動をしています。

そのビジョンの実現に必要なデジタル経営基盤の構築に向け、2018年より本格的に挑戦している安川デジタルトランスフォーメーション (YDX) の狙いと活動状況、そして、ものづくりの現場における新たな自動化革命を実現するために推進している安川ソリューションコンセプト「アイキューブメカトロニクス」の取り組みを紹介します。



12/2 (金) 講演 3

アフターデジタル時代における ビジネスモデルの変化とあるべき対応

藤井 保文 氏 株式会社ビービット
執行役員 CCO 兼東アジア営業責任者

デジタルとリアルが融合し、ビジネスロジックも大きく変わってしまった後の社会をアフターデジタルと呼んでいます。この社会変化、ビジネス変化に応じて、UXドリブなサービス設計の重要性が増し、世界中で様々なサービスが生まれています。共通項として見えるのは、獲得重視のモデルからグロース重視のモデルへの変化。このトレンドと日本のDXに起こりがちな過ちについて語っていきます。



12/2 (金) 講演 4

製造業におけるDXの潮流 ~変化する世界情勢で押さえておきたいDXのポイント~

伊藤 孝 氏 (株)セールスフォース・ジャパン
専務執行役員 公共営業統括本部、
支社営業統括 兼 韓国リージョン統括

日本の製造業は強い。ただ、これまでのやり方だけで成長し続けることは難しいです。DXによって持続的成長を支える仕組みをつくり上げ、何より顧客中心主義を進化させることが求められています。製造業がやるべき変革テーマは多岐にわたります。社内外のデータを全方位で活用した顧客サービスの強化、営業・マーケティング・コールセンター業務の高度化、技能継承、脱炭素…。これらのテーマとどう向き合い、どのように進めればいいのか。国内外の最新事例から製造業の現在地を探り、未来に向けて取り組むべき打ち手を考察します。



共通論点

- 1) 顧客を勝たせるために、当事業は顧客の何を実現すればよいか。若しくは顧客の何の実現をサポートすればよいか。
- 2) そのために各組織機能が取べき行動は何か。
- 3) 取るべき行動を遂行するための組織能力とはどうあるべきで、それを獲得・向上させるためにはどうすれば良いか。

各班ごとに「共通論点」に関する結論を導き出します。

| | | |
|-----|----|---|
| 第1班 | 趣旨 | <h3>グローバルで通用する組織能力獲得・向上のための経営トップの役割</h3> <p>中條 武志(中央大学 理工学部 ビジネスデータサイエンス学科 教授) 小野寺 充(株東陽テクニカ 常務取締役)</p> <p>近年、多くの日本企業がグローバルでの競争力を低下させていますが、その原因の一つとして、DXの遅れが指摘されています。日本企業がグローバルで競争力を高めるためには、デジタル技術を活用した自社の経営基盤強化が急務です。それに加え顧客プロセスの変革と、それを効率的に生み出す自社プロセス、さらに企業文化や風土に至るまで、企業全体の変革が求められます。日本の強みを活かしつつ、DXをキーとして如何にグローバル競争力を高めるのか。第1班では、そのための経営トップとしての役割について議論します。</p> |
| 第2班 | 趣旨 | <h3>顧客の潜在的ニーズを顕在化し、新たな価値を生み出す新規事業創出のプロセスとは</h3> <p>丸山 一彦(和光大学 経済経営学部 経営学科 教授) 阿部 賢一郎(ダイヤモンドエレクトリックホールディングス(株) 執行役員CQO 品質保証本部長)</p> <p>世界中で巻き起こるデジタルディスラプションにより、既存ビジネスの在り方を大きく変える変化が起こっています。日本企業がグローバル競争で勝ち続けるためには、将来ビジョンや経営理念を念頭に、ニーズを起点とした「顧客課題」や「社会課題」を解決する新たな事業の創出が急務ですが、一般に新規事業は不確実で失敗が多いのが実態です。この成功確率を如何に高め、事業として確立するか、または社内公募やスタートアップへの投資、M&Aなども選択肢の一つです。しかしもう一歩踏み込んで、新規事業を生み出す新たなプロセスも考えてみたいと思います。第2班では、成功率を高め、継続的に新規事業を生み出し続けるためのプロセスとはどのようなものか、そして未だ途上と言えるDXを如何に手段としてプロセスに活用するかについて議論していきます。</p> |
| 第3班 | 趣旨 | <h3>顧客や業界の動向をいち早く掴み、ビジネスにつなげるためのマーケティング・販売プロセスとは</h3> <p>佐野 雅隆(拓殖大学 商学部 経営学科 准教授) 清澤 聡(コーセル(株) 取締役)</p> <p>マーケティング・販売部門は、顧客に密着し、顧客や業界全体の動向を注意深く観察しながら、その課題や求められる価値の変化をいち早く掴み、迅速にビジネスにつなげることが求められます。そのためには、データやデジタル技術を活用した早く正確な情報収集の仕組みや、顧客との新たな関係性の構築など、顧客に応じた最適なマーケティング・販売プロセスを構築する必要があります。第3班では、如何にして顧客ごとの販売プロセスを構築するか、具体的な進め方を議論します。</p> |
| 第4班 | 趣旨 | <h3>顧客価値創造を支える新技術開発のあり方とオープンイノベーションの進め方</h3> <p>西 敏明(岡山商科大学 経営学部 教授) 藤井 暢純(サンデン経営研究所 理事長、合同会社グローバル品質経営研究所 代表)</p> <p>グローバルでの競争環境が激化する中、もはや自社のリソースのみでイノベーションを起こすことは不可能であり、世界中に広がるリソースを活用するオープンイノベーションは、企業にとって必須の戦略です。一方で、成否の判断や投資・撤退の考え方も十分に確立されたとは言い難い状況の中で、製品と紐づかないイノベティブな技術開発をマネジメントすることは、企業の長期的な成長を目指す上で重要な経営課題でもあります。第4班では、顧客価値創造を支えるための効率的且つ効果的な新技術獲得・開発をどう進めればいいのか、オープンイノベーションを一例として最適な進め方について議論します。</p> |
| 第5班 | 趣旨 | <h3>製品をハイスピードかつ持続的に生み出し続けるための新たな製品開発の進め方</h3> <p>森田 浩(大阪大学 大学院 情報学科研究科 教授) 高尾 秀男(株セキソー 取締役常務執行役員)</p> <p>グローバルでの環境変化をいち早く捉え、タイムリーに製品開発を行うためには、従来の製品仕様に基づく計画的なQCDの作りこみだけでは十分ではありません。たとえば、計画段階では厳密に仕様を決めず、小さくPDCAを回しながら、Try & Errorで進めるような、新たな開発手法が有効な場合もあります。その場合、QAステップや部門の役割等をどのように最適化するか、品質保証の範囲やレベルをどう定義するかなど、多くの課題が生まれてきます。この品質確保と製品開発のスピードアップという一見相反することを如何にして両立させるか。第5班ではハイスピード開発の体制や仕組みなどについて議論していきます。</p> |
| 第6班 | 趣旨 | <h3>グローバル環境変化に対応できる競争力を強化するための生産体制のあり方</h3> <p>鈴木 秀男(慶応義塾大学 理工学部 管理工学科 教授) 鬼頭 靖(株アイシン TQM・ISO推進部 主査)</p> <p>昨今の世界中で起こっている感染症の拡大や災害、地政学的リスクなどは、世界的なサプライチェーンの混乱を招き、日本の製造業も大きな打撃を受けました。また、日本には本質的な問題として、生産現場の人手不足や技術継承の問題などもあり、生産部門における変革は待ったなしの状況です。単なる自動化だけでなく、データやデジタル技術を活用し、自社だけでなくサプライチェーン全体が最適化されたエコシステムの構築が必要です。第6班では、日本の製造業が経営環境変化への耐性を高め、グローバル競争力を向上させるためにはどのように変革すれば良いか議論していきます。</p> |
| 第7班 | 趣旨 | <h3>顧客(含 その先の顧客)に選ばれ続けるための品質保証のあり方</h3> <p>木内 正光(玉川大学 経営学部 国際経営学科 准教授) 鈴木 浩佳(トヨタ自動車(株) モノづくり開発統括部 主査)</p> <p>B2Bのビジネスにおいて、DXをキーとして顧客価値の変化や製品やサービスの高度化、複雑化が進む中で、これまでのような納入先の品質情報だけ見ていたのでは、その変化に追従できなくなる可能性があります。特に顧客接点となるフィールドサービス部門は、一次顧客の情報だけでなく、製品やサービスに紐づく二次顧客やその先の情報も収集することで顧客との接点を増やし、変化への感度を上げることで素早く適切な部門に情報をフィードバックすることで、品質改善や新製品に繋げることが求められます。第7班では、フィールドサービスを中心に顧客とその先の顧客に選ばれ続けるための品質保証の在り方を議論していきます。</p> |
| 第8班 | 趣旨 | <h3>プロセス変革実現のための戦略人事を支える人財の可視化と評価、育成の仕組みとは</h3> <p>金子 雅明(東海大学 情報通信学部 情報通信学科 准教授) 尾本 勝彦(元 パナソニック(株) 品質・環境本部 本部長)</p> <p>顧客プロセスや自社プロセスの変革を実現し、経営目標を達成させるには、必要な能力を獲得するとともに、その能力を効果的に教育し、適切に配置することが重要です。そのためには、デジタル化された人事データを活用し、従業員のスキルや強みなどを可視化することで、人財開発や育成、採用活動をより効果的に進めることができます。また多様な人財、働き方を踏まえ、成果をデジタルで公平に評価することができれば、働き甲斐が増し、人財を活性化させ、これまで以上に活躍させることが期待できます。第8班では、プロセス変革を実現する戦略人事を支えるために、如何にして人財の可視化と公平な評価を実現するか、議論を進めていきます。</p> |

※原則として、各班10名を定員としております。先着順となりますので、第1希望の班が定員に達した場合、第2希望とさせていただきます。※組織名・役職は、2022年9月現在の表記になっております。

〈確認ください!〉品質管理シンポジウムご参加にあたって

より効果的な議論を行うため、参加の皆様と以下の通り用語の定義と考え方を共有した上で進めます。

| | |
|-----------------|--|
| 品質 | 顧客及び社会のニーズを満たす度合い |
| 品質保証 | 顧客及び社会のニーズを満たすために組織が行う体系的活動 |
| | ⇒「品質」は、モノの出来栄のことではない。 |
| サービス・ドミナント・ロジック | 価値は、顧客がモノを使いこなすことによって生まれる ※顧客の使用するプロセスを含めなければ品質保証は完結しない |
| グッズ・ドミナント・ロジック | 価値は、工場出荷時点で「モノ」に備わっている ※提供側のプロセスのみで品質保証は完結する |
| | ⇒ハード・ソフトは価値を実現するための道具にすぎず、「価値」は、顧客が道具を使いこなすことによって生まれる。「価値」を考える際は、サービス・ドミナント・ロジックの考え方を念頭におき、「顧客は何ができれば喜ぶのか?」という着眼点で考える。 |

品質管理シンポジウム会員にご入会ください!

QCSは会員のみが参加できるシンポジウムです

- メリット 1** 講演（トップランナー企業）から、TQMの推進・動機づけに役立つ情報が得られます。
- メリット 2** グループ討論等で、他社の考え、推進事例等を議論し、課題解決への糸口を見つけられます。
- メリット 3** 参加者同士のコミュニケーションを深める場を多く設定しており、品質経営推進企業幹部との人脈が形成されます。

入会費用▶企業会員:1口につき年額199,100円(税込み) 団体会員:1口につき年額117,700円(税込み)

入会いただきますと

- **企業会員:無料参加枠2名(トップ枠・通常枠)を確保できます。**
- **団体会員:無料参加枠1名(通常枠)を確保できます。**
- 無料参加枠以外の方は特別価格(46,200円・税込み)でご参加いただけます。
- 本シンポジウムの報文集・実施報告が無料で入手できます。

※日科技連賛助会員とは異なります。QCS独自の会員制度です。ご入会は、随時受付けております。

品質管理シンポジウム 会員企業・団体

※2022年9月現在、50音順 **122社**

| | | | |
|---------------------|---------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| 1 アート金属工業(株) | 33 サンデンシステム エンジニアリング(株) | 62(株)デンソー | 93(株)日立製作所 |
| 2(株)アーレスティ | | 63(株)東海理化 | 94 日野自動車(株) |
| 3(株)アイシン | 34 サンデンホールディングス(株) | 64 東久(株) | 95 ヒロセ電機(株) |
| 4 アイシン・インフォテックス(株) | 35(株)シーヴィテック | 65(株)東陽テクニカ | 96 富士フィルムビジネス イノベーション(株) |
| 5 アイシン機工(株) | 36(株)GSユアサ | 66 東レ(株) | 97 富士フィルム マニュファクチャリング(株) |
| 6 アイシン軽金属(株) | 37(株)ジーシー | 67 TOTO(株) | 98 富士電機(株) |
| 7 愛知製鋼(株) | 38(株)ジーシーデンタルプロダクツ | 68(一社)富山県経営者協会 | 99 フジミ工研(株) |
| 8 アイホン(株) | 39 JFEスチール(株) | 69 トヨタ自動車(株) | 100 フタバ産業(株) |
| 9(株)青山製作所 | 40(株)ジェイテクト | 70 トヨタ自動車九州(株) | 101(株)ブリヂストン |
| 10 EARTHBRAIN | 41(株)ジェイテクトサーモシステム | 71 トヨタ自動車北海道(株) | 102 べんてる(株) |
| 11(株)麻生 | 42 芝浦機械(株) | 72(株)豊田自動織機 | 103(株)保志 |
| 12(株)アドヴィックス | 43 清水建設(株) | 73 トヨタ車体(株) | 104 本田技研工業(株) |
| 13(株)イシダ | 44 JUKI(株) | 74 豊田バンモップス(株) | 105 前田建設工業(株) |
| 14 NECプラットフォームズ(株) | 45 シロキ工業(株) | 75 トヨタ紡織(株) | 106(株)前田製作所 |
| 15(株)FTS | 46(株)新川 | 76 トヨタホーム(株) | 107 マツダ(株) |
| 16(株)MCシステムズ | 47(株)SUBARU | 77 長津工業(株) | 108(株)マルヤスエンジニアリング |
| 17 エリーパワー(株) | 48 住友理工(株) | 78 新潟ダイヤモンド電子(株) | 109 丸和電子化学(株) |
| 18 大塚化学(株) | 49 積水化学工業(株) | 79(株)ニコン | 110 三島食品(株) |
| 19 岡谷電機産業(株) | 50(株)セキソー | 80 日華化学(株) | 111 三菱電機(株) |
| 20(株)オティックス | 51 ソニーセミコンダクタ ソリューションズ(株) | 81(株)日科技連出版社 | 112(株)村田製作所 |
| 21 オムロン(株) | 52 ダイキン工業(株) | 82 日産自動車(株) | 113(株)メイドー |
| 22 鹿島建設(株) | 53(株)大広 | 83 日産車体(株) | 114 名北工業(株) |
| 23(有)企画システムコンサルティング | 54 ダイハツ工業(株) | 84 日本精工(株) | 115 安川オートメーション・ドライブ(株) |
| 24(株)キャタラー | 55 大豊精機(株) | 85 日本電気(株) | 116 安川コントロール(株) |
| 25(株)神戸製鋼所 | 56 ダイヤモンドエレクトリック ホールディングス(株) | 86(株)日本科学技術研修所 | 117 安川電機 |
| 26 コーセル(株) | | 87 日本商工会議所 | 118 ユーロフィン FQL(株) |
| 27 小島プレス工業(株) | 57 大和リース(株) | 88 日本特殊陶業(株) | 119(株)ユニバンス |
| 28 コニカミノルタ(株) | 58(株)竹中工務店 | 89 パナソニック(株) | 120 楽天グループ(株) |
| 29(株)小松製作所 | 59 中国化薬(株) | 90 パナソニック(株) オペレーションアルエクスレンス社 | 121(株)リコー |
| 30(株)コロナ | 60(株)千代田グラビヤ | 91(株)羽生田製作所 | 122 リコーテクノロジーズ(株) |
| 31 サラヤ(株) | 61 DMG森精機(株) | 92 日立 Astemo(株) | |

※今回の議論の対象は、BtoB企業に絞りますが、BtoC企業の方も奮ってご参加ください

参加要領

※詳細は、開催要領をご確認ください。(宿泊費等)

開催日時
2022年12月1日(木) 19:00~3日(土) 12:00
 (12月1日受付開始17:00~、夕食17:30~)
 第114回品質管理シンポジウムは、現段階では予定通り開催いたします。ただし、新型コロナウイルスの感染拡大等、都道府県・自治体または保健部局の協力要請等により、オンライン開催に変更する場合がございます。(2022年9月現在)
 最新情報は、適宜webサイトでご案内を申し上げるとともに、連絡担当者様にe-mail等で別途ご連絡いたします。

会場
大磯プリンスホテル
 〒259-0193 神奈川県中郡大磯町国府本郷 546
 TEL:0463-61-1111 FAX:0463-61-6281

参加対象
企業の役員、上級管理職の方々
 ※是非、今回のシンポジウムテーマ・グループ討論テーマに深い関連のある部門とその役割を担う方々のご参加について、ご検討をお願いします。

参加方法

| | |
|---------|--|
| 集合参加 | 現地(大磯プリンスホテル)へお越しいただき、シンポジウムの全プログラムへ参加可能 |
| ライブ配信参加 | PC等で、特別講演(1日目)、基調講演・講演1~4(2日目)、GD報告・総合討論(3日目)を視聴可能 |

※ライブ配信参加の場合、GDへは参加できません。
 ※ライブ配信の詳細(配信プラットフォーム、推奨環境等)はWebサイトをご参照ください。

参加費(税込)

QCS 企業会員・団体会員
 参加方法に関わらず、トップ枠・通常枠の2名無料枠をご利用いただけます。
 ※トップ枠を使用されない場合、無料枠は「通常枠のみ(1名分)」となります。
 無料枠以外の参加は、参加方法に関わらず、46,200円/1人の参加費を申し受けます。

一般参加
 ライブ配信参加のみ 99,000円/1人

団体参加(ライブ配信参加)
 シンポジウムの各講演、GD報告・総合討論を多くの経営幹部の方々に参加(視聴)いただく場合に、ご利用しやすい参加形態です。

- ◆50名まで…330,000円
- ◆51名~100名まで…880,000円
- ◆101名~200名…1,100,000円

※200名以上の場合は、下記までお問い合わせください。

その他、付帯費用

- ・宿泊費は、開催要領をご確認ください。
- ・食事代(12月1日夕、12月2日朝・昼・夕、12月3日朝・昼)は参加費・宿泊費に含まれています。尚、宿泊費、交通費はご負担ください。

※大磯プリンスホテルは全館禁煙です。喫煙禁止場所(各居室等)での喫煙が確認された場合、50,000円のクリーニング代を請求いたします。(電子タバコも禁止です)

シンポジウム申込方法 **QCS専用Webサイトからお申し込みください。**
<https://www.juse.jp/qcs/>

最近の主な講演者

(組織名・役職は講演当時の表記になっております)

| | | |
|---|-------------------------------------|---------------------------------|
| 第113回 | 第112回 | 第111回 |
| | | |
| 長谷部 佳宏氏 花王(株) 代表取締役 社長執行役員 | 津賀 一宏氏 パナソニック(株) 取締役会長 | 山本 圭司氏 トヨタ自動車(株) 執行役員 |
| 第110回 | 第109回 | 第108回 |
| | | |
| 樋口 泰行氏 パナソニック(株) 代表取締役 専務執行役員 コネクティッドソリューションズ社 社長 | 百野 研太郎氏 楽天(株) 副社長執行役員 COO | 麻生 泰氏 (株)麻生 代表取締役会長 |

品質管理シンポジウム組織委員

(五十音順、敬称略)
 (組織名・役職は2022年9月現在の表記になっております)

| | | |
|------------------------------------|--|---|
| | | |
| 小笠原 浩 (株)安川電機 代表取締役会長兼社長 | 永田 靖 早稲田大学 教授 | 宮本 眞志 トヨタ自動車(株) カスタマーファースト推進本部長 |
| | | |
| 棟近 雅彦 早稲田大学 教授 | 森 雅彦 DMG森精機(株) 代表取締役社長 兼 グループCEO | 山田 秀 慶應義塾大学 教授 |

一次申込期日: 10月17日(月)までとさせていただきます。
 ※ソーシャルディスタンスの確保、3密の回避の観点から、会場定員を設定しています。一次申込期限前であっても、定員に達した場合は締め切らせていただくことがありますので、お早めにお申し込みください。
 一次申込締め切り後、会場定員に空きがあった場合は、二次申込を実施します。二次申込の詳細は、改めてご連絡いたします。

シンポジウムの内容に関する問い合わせ先 一般財団法人日本科学技術連盟 品質管理シンポジウム担当 (安随/密/橋本)
 〒166-0003 東京都杉並区高円寺南 1-2-1
 TEL:03-5378-1215 E-mail: qcs@juse.or.jp

請求に関する問い合わせ先 株式会社 JTB QCS 事務局 (担当: 渡辺/徳田/高岡)
 〒163-0431 東京都新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビルディング 31 階
 TEL:03-5539-2849 E-mail: qcs@jtb.com