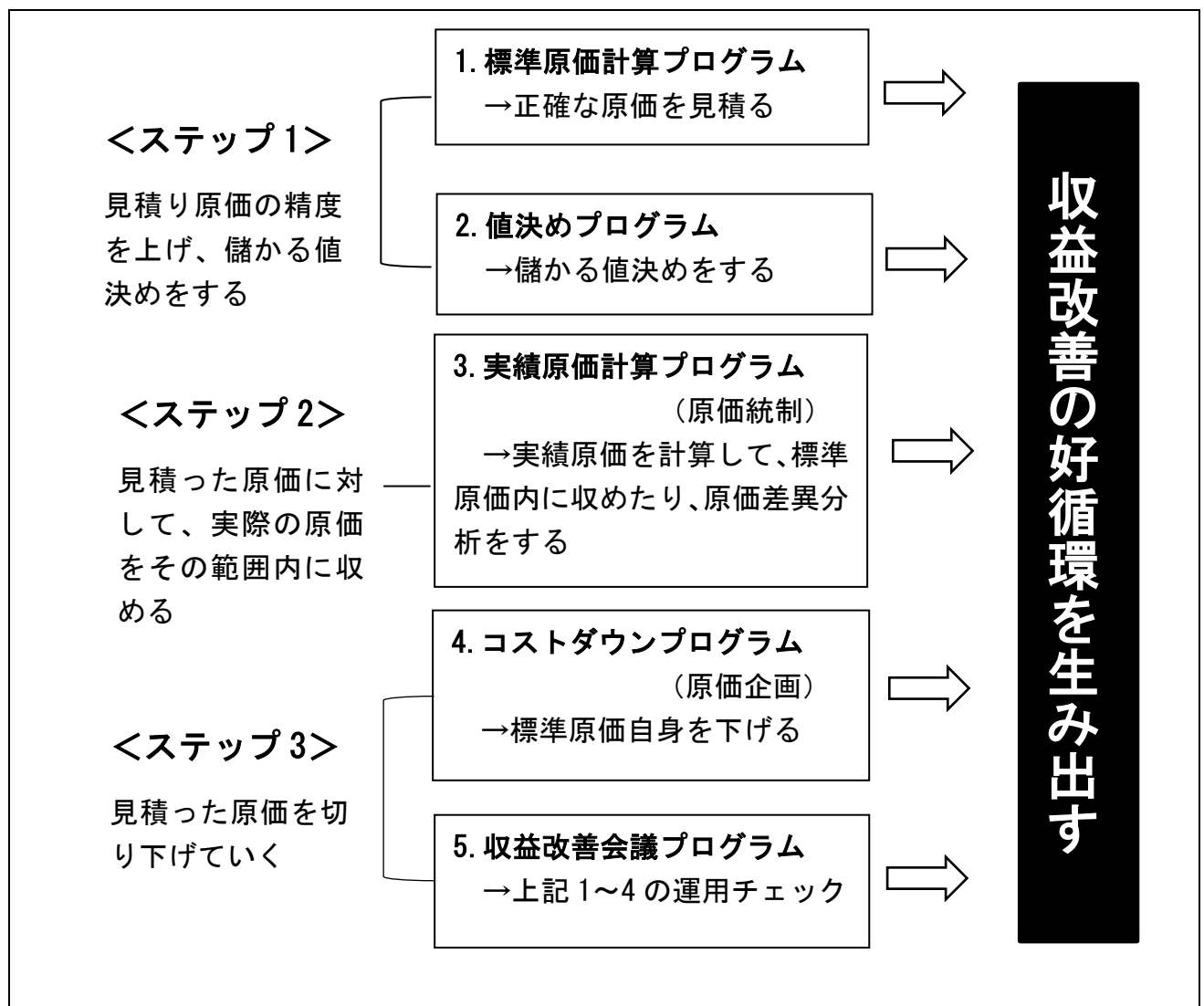


# 『値決め経営』実践ツール:IPP

## 1. IPP とは？

IPP とは、Improve Profitability Program の略で「収益改善プログラム」と称します。  
 中小製造業のために開発した「原価と値決め」に関する、当社独自のコンサルティング商品です。

### 【IPP の 5 本柱】



## 2. IPP 導入後の成果物

IPP を導入すれば、**数字と理論にもとづいた正確な原価計算ができる**ようになります。したがって、

- (1) **真に儲かるお客様や製品**は何なのか、把握することができます。
- (2) 受注判断や設備投資などの、**経営判断（営業戦略、製品戦略、価格戦略、コストダウン戦略）**を数字でできるようになります。
- (3) 原価のどの部分にコストダウンのメスを入れるべきか、一目瞭然になります。
- (4) どこをどうすれば、いくら**の収益改善になるのか**、社員が**腹の底から納得して**仕事ができるようになります。
- (5) お客様からの理不尽な要求に対する、防波堤を築くことができます。
- (6) **ルーティーン化（仕組み化）**して、**会社に残す**ことができます。

## 3. 指導方法は？（その1）

### ◆月1～2回の訪問指導◆

コンサルタントが月に1～2回、貴社を訪問し、膝を突き合わせながら、プロジェクトメンバーと一緒に仕組を作っていきます。

もちろん、メンバーが肚に落ちるまで、じっくりと指導していきます。

1回の訪問につき、6時間指導するのが通常です。

ただし、プロジェクトメンバー全員が毎回6時間拘束されるわけではありません。

※Web会議システムを使って指導することも可能です。

（例：感染症対策、遠方拠点の指導、複数拠点の同時指導）

次のページにつづきます。

### 3. 指導方法は？（その2）

#### ◆IPP マニュアル◆

指導の際は、20年以上のコンサルティングノウハウが詰まった「IPP マニュアル」を教材として活用します。原価計算や儲かる見積りに必要なフォーマットを約130ページに渡って収録しています。



#### ◆宿題の有無◆

毎回の訪問指導時に、次回までに取り組んでおく宿題を課します。1回の宿題のボリュームは、4～6時間くらいで済むのが通常です。

### 4. 指導期間は？

#### ◆通常は1年間◆

長年のコンサルティング経験から言って、中小企業では人材不足の会社が多いため、IPP方式での原価と値決めの仕組みが動き出すまでに、概ね1年は必要です。

もちろん、早く進捗させることもご相談に応じます。

すなわち、収益改善活動が動き出すのは、早い会社で半年後。通常は1年後となります。

### 5. プロジェクトメンバーは？

#### ◆従業員規模100名の企業の例◆

- (1) プロジェクトリーダー … 1～2名
- (2) 製造 … 2～3名
- (3) 開発・技術 … 1～2名
- (4) 営業 … 1～2名
- (5) 生産管理・購買 … 1～2名
- (6) 経理 … 1～2名
- (7) 経営者・経営幹部 … 1～2名

※一例なので、企業によって増減します。

## 6. 導入スケジュールの例

ステップ	タイトル	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
0	企業診断の実施	→											
1	「値決め経営」の全貌を知ろう		→										
2	実習で理解を深めよう		→										
3	IPP導入手順の注意点		→										
			} IPP 導入研修会										
4	まずは裏の売価に目を向けよ			→	→								
5	実際に仕組みを作っていこう—その1: 工程設計		→	→	→								
6	実際に仕組みを作っていこう—その2: 加工費の計算			→	→	→	→						
7	実際に仕組みを作っていこう—その3: 材料費の計算				→	→	→	→					
8	実際に仕組みを作っていこう—その4: 段取り費の計算			→	→	→	→						
9	実際に仕組みを作っていこう—その5: イニシャルコストの計算				→	→	→	→					
10	とりあえず、集計してみよう					→	→	→	→				
11	中間報告会を開催しよう							→	→				
12	間接費を計算してみよう						→	→	→				
13	各種ロスを加算しよう							→	→	→			
14	すべてを集計してみよう							→	→	→	→		
15	適切な値決めをしよう							→	→	→	→		
16	実績原価を計算してみよう		→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
17	標準原価と比較してみよう									→	→	→	→
18	マニュアル化しよう										→	→	→
19	最終報告会を開催しよう											→	→

## 7. お問い合わせ～コンサルティングまでの流れ

- (1) まずはお問い合わせ
- (2) 当社からの返答
- (3) 初回面談
- (4) 簡易診断

コンサルタントが貴社を訪問し、IPP の成功可否、最適なプロジェクトの推進方法を診断・助言致します。所要時間は2時間程度です。

- (5) 提案書、見積書を提出
- (6) 契約書を締結
- (7) 初回コンサルティング

本診断からスタートします。

- (8) 第2回コンサルティング

企業診断結果の報告会、IPP 導入研修会を実施。具体的な仕組み作りに入ります。

## 8. IPP 導入後の収益改善事例 ※あくまでごく一部です

指導期間	顧問先名	業種	実施時期	改善効果金額		改善テーマ	詳細
2015年5月～ 現在	A社	食品加工業	2016年12月	7,800,000	円/年	外注費の削減	外注業者のX社とY社を競合させ外注費を削減した。X社は、引退した元役員の息がかかった業者で聖域と化していた。約20年間、手が付けられていなかった。
			2016年12月	360,000	円/年	売価アップ	利益一覧表によって明確になった赤字顧客Z社に対し、過去の入札価格を分析した。新規入札案件で売価アップを実施し黒字化達成。
			2017年1月	1,150,000	円/年	ネック工程の解消	受入作業のマテハン時間を削減。1日当たりの受入可能件数16%up。受入作業場にトランシーバーを導入し、速やかに後工程や間接部隊を応援に呼び、トラック搬入や伝票処理を行わせた。
			2017年3月	8,450,000	円/年	製品戦略の実施	自社工場で苦手としていた赤字製品を外注化。
			2017年5月	6,000,000	円/年	技術開発によるC/D	自社工程で発生する廃水を、冷却水として再利用できるよう無害化。廃水処理費が大幅に削減した。IPPIによって利益意識が定着した結果、他部門の改善効果金額には負けないぞという気持ちが動いた。収益改善の効果金額を自分達で計算できるようになったことが大きい。
			2019年	39,000,000	円/年	価格改定、取引条件の見直し	省略
小計				62,760,000	円/年		
指導期間	顧問先名	業種	実施時期	改善効果金額		改善テーマ	詳細
2015年9月～ 現在	B社	プラスチック成形業	2016年12月	18,000,000	円/年	ネック工程の解消	仕掛品置場が無いために製品が機械から取り出せずネック工程と化していた。レイアウト変更（仮置き場を増設）し、トランシーバーを導入したことで常に仕掛品置場を確保できるようになった。（生産性が4.6%アップ）
			2016年12月	200,000	円/年	段取り停止ロスの削減	段取り作業員1名⇒2名に増員し、併行作業化した。
			2017年1月	2,160,000	円/年	速度低下ロスの削減	加工速度の改善。過去の品質不良が原因で、加工速度を極端に遅くして生産することが常態化していた。
			2017年4月	2,470,000	円/年	段取り停止ロスの削減	ダイヤルゲージの活用により、段取り調整時間を短縮（5分⇒1.25分）
			2018年1月	100,000,000	円/年	泣き寝入りの改善	納入仕様書を作成し、不良に関する明確な取り交わしを行った。選別対応、代納、出張費などの削減につながった。
			2019年	18,500,000	円/年	価格改定、間接業務の改善	省略
小計				141,330,000	円/年		
指導期間	顧問先名	業種	実施時期	改善効果金額		改善テーマ	詳細
2016年9月～ 2019年9月	C社	組立加工業	2017年2月	960,000	円/年	包装資材のコストダウン	使用するポリ袋を標準化。工場間で異なっていた厚み、色、材質、形状、寸法を統一。
			2017年2月	1,000,000	円/年	生産方式の変更	ロット生産方式から流れ生産方式に変更。
			2017年4月	5,670,000	円/年	梱包作業の改善	カートンシーラー、テープディスペンサーの導入で梱包作業が効率化。1人1台持ち⇒1人2台持ちに改善。
			2017年8月	1,100,000	円/年	作業標準化	上手な作業者を手本に作業を標準化。
			2019年	1,300,000	円/年	その他	省略
小計				10,030,000	円/年		

## 9. 指導料金

貴社の経営課題や組織の大小によって、指導回数や頻度が変わります。

概算費用につきましては個別にお答えしておりますので、お手数をおかけしますが、

**メール (daihyou@ni-g-j.co.jp) またはお電話 (03-6411-1264) までご連絡**をお願い申し上げます。

その際、簡単で結構ですので、貴社の会社概要（工場の数、従業員数、生産品目など）や現在困っていることをお教えいただけると大変スムーズです。

## 10. お支払い方法

毎月の訪問指導後に請求書をお送りしますので、銀行振り込みをお願いいたします。

## 11. 安心の返金保証制度と即日解約 OK 制度

### ◆返金保証制度◆

「△△会社の〇〇先生はひどかったよなあ。でも、しっかりフィーだけは取って行ったよね。」

このような経験はありませんか？

当社は、悪徳コンサルタントの代名詞である「混乱させて去る = 混(こん)去(さ)る = コンサル」には決してなりません。

当社では安心してコンサルティングを受けられるよう、提供したサービスにご満足を取らなかったお客様のために、費用をお返しの制度を設けてあります。

現在のところ、この制度を導入して長い年月が経っていますが、幸いに一社も返金の事例は発生しておりません。

### ◆即日解約 OK 制度◆

本格的なコンサルティングを導入する前までに、正式な契約書を締結致します。通常は1年契約とさせていただいておりますが、これに「即日解約 OK 制度」を加えています。

この制度は、実際にコンサルティングを受けてみたが、自社に馴染まないとか、他に大きな問題が生じた等々、キャンセルしたくなる事態も皆無ではありません。

そのような企業様のために設けた制度が、この「即日解約 OK 制度」なのです。

この制度は文字通り、契約期間は1年間としても、契約満了日を待たずして「即日解約が可能」としている制度です。

## 12. お問い合わせ(無料)

IPP について、詳しいお話をお聞きしたい場合は、

下記のフォームを記入して、

**FAX (03-6411-1265)**

あるいは [daihyou@ni-g-j.co.jp](mailto:daihyou@ni-g-j.co.jp) までメールしてください。

当社よりメールか電話でお返事させていただきます。

### 無料お問い合わせ (※24 時間受付中！)

会社名			
住所			
氏名		役職	
TEL		FAX	
Eメール			
自由記入欄	相談事項や質問事項があれば、お書きください。		

#### ◆お問い合わせ先◆

“製造業のための” 収益改善コンサルティング会社

株式会社 西田経営技術士事務所

〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町 8 番 2 号 BIZMARKS 日本橋茅場町 1F

TEL : 03-6411-1264 FAX : 03-6411-1265

E-mail:daihyou@ni-g-j.co.jp

お問合せ担当者 取締役・主任コンサルタント 西田雄平 (にしだ ゆうへい)