

【出版記念】セミナーのご案内

製造業
限定!!

全国書店
にて好評
発売中!!
(PHP研究所刊)

作る前にコスト ダウンする技術

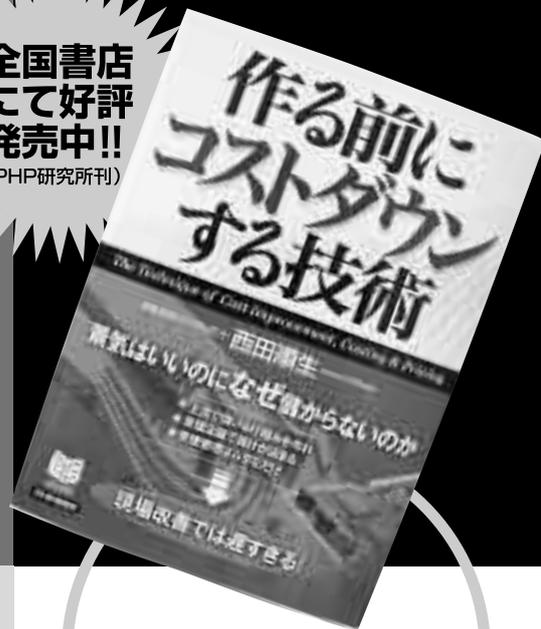
「コストダウンは現場がするものだ」——このように思っていますか?

「コストダウンは現場がするものだ」——このように思っていますか? スバリ
いってその考えは、正解とはいえません。なぜか——。それは原価の80%が、営
業・設計段階で決まるからなのです。この事実——よく考えてみればわかること
です。たとえば、営業段階でお客様からの発注予定数量より実際の生産計画数が下
回ると、工場の稼働率は低下しますよね。そうなると現場での1分1秒のコストダ
ウンに取り組んでいても、「まったく焼け石に水だ」ということは賢明な皆さんには
お分かりだと思います。このような泣き寝入りをしないように、作る前に!お客様と
数量条件をキッチリと決めておかねばならないのですね。

「何だこの仕様は! こんな仕様でモノが作れるワケがないじゃないか! しかもこ
んな安い値段で!」——現場ではよく聞かれる声ですよね。お客様から提示された
仕様が、製造現場で作りにくいといった問題は多々あります。このような量産段階
に入ってしまった製品について、コストダウンしようと材料変更したり、工程変更し
たりしようとしても時すでに遅し! ——「今さら設計変更なんてできないよ…」と設
計部門やお客様から冷たい返事がくるだけです。このような事態に陥った原因は、
“技術標準”を持たずに営業したからなのです。

「しゃにむにコストダウンを試みている会社」——これもダメです。基準となる原
価を計算せず、精神論だけでコストダウンの横車を押している会社が跡を絶ちま
せん。製造業の場合、工場稼働率の大小、不良率の大小、段取り時間の大小、作
業の早い人遅い人、調子がいい機械と悪い機械、減価償却費の違い等々、原価
が大きく振れます。多くの工場では、このようなことを理由にして、原価をキッチリ
と計算せずに“商売”しておられます。これでは“利は元にある”という商売の鉄則
から逸脱していますし、モノ作りの至上命題であるコストダウンも進みません。

製造業の場合、原価を計算するのは非常に難しい業種であるといわれています。
といて、いい加減な原価計算でいいワケがありません。製造業には製造業に適
した原価計算方式を採用せねばならないのです。私が診てきた95%の工場では、
残念ながら製造業に適した原価計算をしていませんでした。このことは全国で行っ
ている「粗利を2倍にする価格決定論セミナー」に足を運んでくれた人はもう知っ
ていますね。そうです——。製造業は「直接原価方式」によって原価計算をして、
コストダウンを推進していかねばならないのです。この「直接原価方式」を採用す
るためには、「原単位表」を正しく作り、「マンレート、マシンレート、間接費レ
ート等」を正しく設定することが最大のポイントなのです。



当日このセミナーへ
参加された方全員に、
各自1冊プレゼント
いたします。

受講者の声

- 製造現場だけのコストダウンでは、やはり効果がでないということが理解できました。(白山市 高山 忠氏)
- 本来のコストダウンとは、こう進めるのだということが分かりました。(白山市 中田俊一氏)
- 当社も原価企画に取り組んできましたが、進め方が間違っていたことに正直ショックを受けました。(東京都 鈴木幸一氏)

講師 西田順生

にしだじゅんせい/製造業専門のコンサルティング会社 株式会社 西田経営技術士事務所 代表取締役・技術士(経営工学部門)

1977年神奈川県立工業経営科へ入学し、生産管理技術に魅了される。1981年同学科卒業。④村田製作所グループ、④ナナオにて、生産管理、購買業務の経験を経て、1996年にコンサルタントとして独立。優良企業での実務経験とコンサルティング現場で培ったプライシングシステムで脚光を浴び、北陸、東京地区を中心にコンサルティング、講演活動を行っている。

〈主著〉

「作る前にコストダウンする技術 (PHP研究所)」
「粗利を2倍にする価格決定論 (PHP研究所)」
「生産革命 変種変量生産しか儲からない (泉文堂)」
その他4冊、日経BIZホームページ連載。

〈主な公職〉

東京商工会議所、金沢商工会議所、石川県産業創出支援機構：登録経営アドバイザーなど



セミナーで学べること

私がこの出版記念セミナーを通じてお教えしたいことは、つぎの三点なのです。

1. 正しく原価を計算する方法
2. 即実行できるコストダウンの方法
3. 安売りしない価格交渉の方法

プログラム

① 値決めが生死を決める

- ★良い値決め、悪い値決め ★プライシングシステムが重要
- ★売上げ拡大と原価の関係 ★価格にもいろいろある

② 原価は管理しても儲からない

- ★誤解している多くの人たち ★ツライだけの原価管理
- ★“原価企画”という技術 ★原価計算の基本の基本
- ★コストダウンの決め手：“許容原価”と“目標原価”
- ★原価企画書を駆使する

③ お客様に騙されるな：その1 仕様条件

- ★品質、非標準品、特殊梱包、特殊表示、特殊資料、専用金型・専用ジグ、設計の有無に騙される人たち

④ お客様に騙されるな：その2 数量条件

- ★月間販売数量、経済ロットサイズ、最小販売数量、企画台数、端数に騙される人たち

⑤ お客様に騙されるな：その3 取引条件

- ★支払い条件、貿易諸費用、リードタイム、納入回数、支給材料、預り製品、検収条件に騙される人たち

⑥ 営業段階のコストダウン技術

- ★“3つの品質”を知れ ★お客様に教えてコストダウン
- ★「V=F/C」って何？ ★コンサルティング営業の極意とは？

⑦ 企画・設計段階のコストダウン技術

- ★集団力学という“科学”
- ★設計の品質を上げれば利益は倍増する ★仕様書は契約書だ！
- ★FMEAの脅威 ★コストダウンは“生産設計”で決まる
- ★デザイン・インしてコストダウンせよ！ ★“技術標準”で武装せよ

⑧ 真犯人は“納期”だ

- ★納期に負けるな ★リードタイムはお金である
- ★うそ八百の経営方針

★納期・品質・コストの三つ巴戦に勝つ方法

⑨ 技術者不足はどこも同じ

- ★若手育成の特効薬とは？ ★PMって何？
- ★成功と失敗のわかれ道 ★設計者をラクにするGTとは？

⑩ ビジネスドメインが命

- ★ビジネスドメインって何？ ★コア技術とビジネスドメイン
- ★ビジネスドメインがなぜ必要なのか？

⑪ 質疑応答

◆日時

2007年8月3日(金) 10:00～16:00

◆場所

(財)石川県地場産業振興センター
(〒920-8203 金沢市鞍月2丁目1番地 TEL076-268-2010)

◆参加費

税抜き価格20,000円/一人(税込み価格21,000円/一人)

◆対象者

経営者、経営・工場幹部、営業・生産管理・設計・購買・製造・経営企画部門担当者

◆セミナーのお申し込み方法

下記の申込み用紙に必要事項をご記入のうえ、FAX(0761-57-1679)にてお送り下さい。後日、FAXにて受講票及び請求書を送信させていただきますので参加料金を指定口座へお振込み下さい。

このセミナーは大阪、名古屋、東京で9月に開催する、大手セミナー会社主催の内容と同一の「今が旬のセミナー」です。早いうちにこのセミナーを受講されることをお勧めいたします。なお、「セミナーを最後まで聴講したが、内容が不満だった」と思われた方は、お申し出ください。受講料をその場で全額返金いたします！

◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所
北陸事務所：〒923-1114 石川県能美市小杉町1240番地1
東京事務所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目1番3号
AIGビルB1F
TEL 0761-58-6535 FAX 0761-57-1679
http://www.ni-g-j.co.jp/ e-mail:daihyou@ni-g-j.co.jp
お問い合わせ担当者 総務：西田美智代

「作る前にコストダウンする技術」公開セミナー申し込み書

FAX 0761-57-1679

ふりがな			
会社名			
所在地	□□□□□□□□		
TEL番号			FAX番号
連絡担当者	部署	氏名(ふりがな)	

参加者	役職名	ふりがな	役職名	ふりがな
		氏名		氏名
参加者	役職名	ふりがな	役職名	ふりがな
		氏名		氏名

※入手した個人情報につきましては、本セミナーの連絡および弊社活動のご案内のみに使用させていただきます。

※当社代表取締役 西田順生は、わが国の「技術士法」によって、“守秘義務”“信用失墜行為の禁止”が課せられていますので、ご安心ください。