

# 1日でわかる 収益改善の 具体策

## 厳しい経営環境を 打開する“3つのワザ”



### “収益改善の3つのワザ”を伝授いたします!!

不況も底を打ち、薄明かりが差し込んで来たような気配を感じますが、これは本物でしょうか?多くの経営者が疑念を抱いています。

しかし、このような先々を不安視しては何も進展はみられません。一日も早く、収益改善の仕組みを作り、実行に移していくことが今最も大切なことです。

このセミナーでは、“収益改善の3つのワザ”について、お教えします。その3つのワザとは?

#### 一つ目は、“安売りしないワザ”を踏襲することです。

実は、この当たり前のことを愚直に実行することが、収益アップの要諦なのです。

この様なことを言うと、「お客さんから、“指値”がされていてどうしようもないんですよ」という悲鳴が聞こえてきます。

しかし、ここで諦めては、貧乏な会社から脱却することはできません。

#### 二つ目は、“科学的に原価を下げるワザ”を身に付けることです。

そのためには、まずは“原価の見える化”が必要になってきます。5S、ムダとり、不良低減、作業の見直し、設備改善、この様な方法で原価低減しても、ごくわずかしか経済的成果を出すことができません。

#### 三つ目は、“数量を増やす仕組み作り:値段を下げて儲けるワザ”を習得することです。

あなたの会社の稼働率はどうなっていますか。恐らく多くの会社の稼働率がまだまだ低迷しているハズです。この様な場合、機械を遊ばせておくよりも、値段は安くても仕事を取った方が会社として利益を出すことができます。それが“値段を下げて儲けるワザ”なのです。しかし、下げすぎると赤字になります。そこで必要なことが、“ギリギリの価格”を設定するワザなのです。

—生産管理と出会って33年—  
製造業専門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 代表取締役・技術士

西田 順生

#### 受講者の声

- 儲からない原因が、原価計算にあることがわかりました。(京都府 製造部長:佐々木剛)
- 今までコストダウンがうまく進まなかったのは、精神論であったことに気付きました。今後は今回教わった「科学的なコストダウンアプローチ」を実践することによって、劇的にコストを下げられることが実感出来ました。(東京都 原価管理部長:岡山明宏)
- 出来るだけ高く売ることの大切はもちろん理解できましたが、特に「値段を下げて儲けるワザ」に感銘を受けました。(山梨県 営業部長:戸田裕一)

参加者全員に  
新刊書籍  
「買ったたかれない会社の3つの戦略」を  
進呈いたします。

#### 講師 西田順生

にしだじゅんせい  
製造業専門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 代表取締役・技術士(経営工学部門)  
1977年神奈川大学工学部工業経営学科へ入学し、生産管理技術に魅了される。81年同学科卒業。(株)村田製作所グループ及び(株)ナオにて、生産管理、外注管理、購買業務の実務を経験。96年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&コストダウンシステムで脚光を浴び、首都圏、東海、北陸、中国、近畿、九州地区の製造業に対して、収益改善に向けたコンサルティング、講演活動を精力的に行っている。06年「収益改善プログラム(通称PPP)」を開発する。発売と同時に、毎月2社以上に導入され、営業利益をたった1年間で3.1倍にした実績も持つ。  
<主著>  
「買ったたかれない会社の3つの戦略(中経出版)」「緊急!収益改善会議(中経出版)」「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)」その他多数。



## セミナーの狙い

収益を改善するために必要な次の3つのワザを具体的に“体”で学んで頂きます。

- ① 安売りにくいワザ ② 原価を下げるワザ ③ 数量を増やすワザ

## セミナーの特徴

- 設問方式で進行して行きますので、受講者が眠ることはありません。
- 演習を行いますので、“体”で覚えることができます。

## セミナーカリキュラム

### 儲かる会社だけが使っている技術

利益を上げるための“ワザ”

- 経営の成否を決める「利益の方程式」
- なぜ、高く売ることができないのか?
- 今すぐできる、高く売る“ワザ”
- 劇的に原価を下げる“ワザ”
- 値段を下げて、数量を増やす“ワザ”

### I 買ったたかれている会社は「見積書」にスキがある

儲からない会社、8つの実例

- ダメな会社の見積書① 指値を逆算してつくっている
- ダメな会社の見積書② 相手から指定された書式だけを使っている
- ダメな会社の見積書③ 原価明細がない
- ダメな会社の見積書④ 見積原価が人によって異なる
- ダメな会社の見積書⑤ 書式が統一されていない
- ダメな会社の見積書⑥ 仕様変更に関連していない
- ダメな会社の見積書⑦ 数量変動に無関係
- ダメな会社の見積書⑧ 取引条件が書かれていない

### II 安売りにくい3つの原則

安売りにくい原則① ゆるぎない原価を築く

- 原価計算の基本の基本を知る
- 直接原価計算方式の威力
- コストの決め手は工程設計書にあり
- “原単位”が社運を左右する
- 変動する材料単価をリアルタイムで追え
- レートがなければ始まらない

安売りにくい原則② 儲かる値決めルールを定める

- 赤字で売っても儲ける
- 赤字商品をマークせよ
- 安売り後の戦略が生死を分ける
- 利益を乗せて売る

安売りにくい原則③ 価格交渉に勝てるツールをつくる

- 最強のツール「ブラックリスト」を使い!
- ブラックリストの重要5項目
- ブラックリストを使った儲け方
- 見積原価計算書で理論武装せよ
- 収益改善見積書で請け負け防止
- 「価格交渉カード」を切って安売り防止
- 価格交渉カードのつくり方
- 価格競争から脱するための「魅力価値説明カード」

### III 科学的に原価を下げる3つの原則

科学的に原価を下げる原則①コストコントロール

- 見積書はあくまで“計画”だ
- 効率のいいコストコントロールのコツ①製品を絞って実績原価を把握する
- 効率のいいコストコントロールのコツ②“見なしのワザ”を使う
- レートの固定とメンテナンスを行う
- 収益改善会議で原価をコントロールせよ

科学的に原価を下げる原則②請け負けを回避する

- 仕様条件を契約せよ
- 設計変更で儲けよう
- 数量条件を紙に書こう
- 取引条件を契約せよ
- “リードタイム”はお金である

科学的に原価を下げる原則③コストプランニング

- 価格下落を先取りせよ
- だから新製品立ち上げ管理が重要
- 科学的アプローチ
- “許容原価”と“目標原価”の科学
- コストプランニングの三原則①原単価を小さくする
- コストプランニングの三原則②材料単価を小さくする
- コストプランニングの三原則③各種レートを小さくする

### IV 数量を増やす原則

値段を下げて儲けるワザ

- 稼働率が低ければ、仕事を増やすための“劇薬”がいる
- ギリギリの価格
- 限界利益という魔法のランプ

### [まとめ] 営業利益20%への道

- 不景気のときこそ収益を上げる仕組みをつくる
- 収益改善の5本柱

◆実施日時 2009年12月3日(木)10:00~16:30

◆場所 機械振興会館  
〒105-0011 東京都港区芝公園3-5-8(東京タワー近く)

◆参加費用 27,000円/1人(税込み)

◆セミナーのお申し込み方法

下記の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAX(03-6411-1265)にてお送り下さい。後日、受講票及び請求書を郵送させていただきますので参加料金を指定口座にお振込み下さい。

◆同様のセミナー実績

- 日本経営合理化協会主催:2回(2008年)
- 三菱UFJリサーチ&コンサルティング様主催:2回(2008年)

◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所  
〒100-6208 東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス8F  
TEL03-6411-1264 FAX03-6411-1265  
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

セミナーNo.091203 1日でわかる収益改善の具体策セミナー申込書

FAX 03-6411-1265

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 氏名	役職名 氏名
	役職名	ふりがな 氏名	役職名 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。