

もの作り!

勝ち組企業が取り組んだ 「収益改善の具体例」

静かな環境で、真剣に話を聞きたい方、30名様限定!!

「このデフレスパイラルの中、儲けている会社はどのような経営をしているのだろうか…」
あなたはこの事実に興味がありませんか?
貴社と同じ製造業。儲かっている会社が全国にごまんとあります。

実は7年前——私の顧問先で、儲けているA社と儲けていないB社がありました。
いずれも同じお客様に対して、同じ製品を売っているのに、です。
私は「なぜA社は儲けていて、B社は儲けられていないのだろう」と真剣に研究したことがあります。
その結論はこうでした。

儲かっているA社は、“絶対儲かる製品”を売っていたのです。
儲けていないB社は、“儲かるか儲からないか、分からない製品”を売っていたのです。

こんなことを言ったら、「何を当たり前のことを言っているんだ」とお叱りを受けるかも知れません。
しかし、これが悩みに悩んだ末に出た、私の答えだったのです。

すなわちA社は、

利益の方程式:「利益=(売価-原価)×数量」

を製品一点一点つばさに行っていたに過ぎなかったのです。

少子高齢化と言われて久しいわが国日本。

今、“7割経済”と言う言葉が普通に飛び交うようになってきました。

このようなかつてない厳しい経営環境にあって、1年前と同じ“勘ピュータ経営”“ザックリ経営”
では、らちが明かないことは、皆さん痛いほどわかっておられると思います。

「しかし、具体的にどこから手をつけて行けばいいのか、わからない」と言った声を良く聞きます。

このセミナーでは、この世界大不況の中でも立派に利益を創出している企業が、どのようなことを具体的に実施して来たのか、
具体例をお見せし、解説していきます。

一日でも早く、勝ち組企業が実践している“ワザ”を身に付けられることが収益改善への近道です。

【対象者】 製造業の経営者、経営幹部の方限定

「利益を上げたい!」と心の底から思われている、経営者、経営幹部の方のみに参加を限定させていただきます。

ゆったりした席、落ち着いた環境—「八重洲富士屋ホテル」にて、ゆっくり聴講されることを期待しております。

もちろん、セミナー内容は保証します。

仮にセミナーにご不満があった方に対しては、**参加費用をその場で全額返金**させていただきます。



1年で営業利益2.7倍!
価格交渉により取引条件を改善し、高収益体質を実現
(繊維メーカー)



年間、2千万円のコスト削減
改善活動では見えないムダを見直しスリムな経営体質を構築
(金属加工業)



**売上同じで、
営業利益3.1倍を実現!**
西田式の手順にのっとり、
ルールを決め実行。
営業利益4千万円から1億2千万円へ。
(プラスチックメーカー)



—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

セミナーのねらい

このデフレ化でも儲けているものづくり企業が、どのような取り組みをして「収益改善」を図ってきたのか知っていただく。

セミナーの特徴

- 1.ものづくり企業に必要な「収益改善の具体策」について、経営者向けに解説をする。
- 2.勝ち組企業が、具体的にどのような仕組みを構築し、帳票を駆使して来たのか紹介する。
- 3.経営全般の話でもなく、現場改善の話でもない。ものづくり企業に必要な、原価、値決め、コストダウン、営業姿勢に関する目から鱗のセミナーである。
- 4.セミナー内容にご不満があった場合は、参加費用をその場で全額お返りする。

セミナーカリキュラム

I 利益の方程式

- 7割経済でも儲ける
- 勝ち組企業の「収益改善の具体例」
- 「利益の方程式」に則った仕事へ変えよ

II 収益改善“3つ”のワザ

- ワザ1…“単なる安売り”をしない
その1:ゆるぎない原価を作れ
その2:儲かる値決めルールを作れ
その3:価格交渉に勝てるツールを作れ
その4:請け負け回避の仕組みを作れ
- ワザ2…コストダウンは、科学的に、全員参加で進めよ
その1:原価を見える化せよ
その2:赤字を見える化せよ
その3:目標原価を設定せよ
その4:外払いを減らせ
その5:全社一丸の収益改善会議を実施せよ
- ワザ3…値段を下げて儲けるワザを知れ
その1:稼働率が低ければ、仕事を増やすための“劇薬”がいる
その2:ギリギリの価格を知れ
その3:限界利益という魔法のランプ

III. [まとめ] 営業利益20%への道

- 「収益改善の5本柱」を導入せよ

◆実施日時… 2010年3月5日(金) 13:00~16:30

◆場 所… 八重洲富士屋ホテル
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-9-1 (東京駅近く)

◆定 員… 30名限定 (先着順で締め切らせていただきます)

◆参加費用… 18,000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。

◆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

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出ないことがよく理解出来た。(東京都 電子部品製造業 社長 片山博)
- ★当社が安売りしていた真の原因が分かった。教えていただいたことを実践に移せば買い叩きを回避できる。(千葉県 印刷業 取締役営業部長 中田功一)
- ★見積書の書き方に大きな問題があることがわかり、大変ショックを受けた。(東京都 建築資材製造業 専務取締役 鈴木賢一郎)

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。㈱村田製作所グループ及び㈱ナナオにて、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IPP)」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。
〈講師実績〉
日本経営合理化協会 14回以上 三菱UFJリサーチ&コンサルティング 11回以上
みずほ総合研究所(株) 12回以上 SMBコンサルティング、りそな総合研究所、
(株)新技術開発センター、大阪商工会議所その他 17回以上
〈主著〉
「買い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 変種変量生産し放題(泉文堂)」その他多数。

セミナーNo.100305 勝ち組企業が取り組んだ「収益改善の具体例」 申込書

FAX 03-6411-1265

ふりがな					
会社名					
所在地	<input type="text"/>				
TEL番号			FAX番号		
連絡担当者	部署		氏名(ふりがな)		
参加者	部署名	部署名	部署名	部署名	
	役職名	役職名	役職名	役職名	
	ふりがな	ふりがな	ふりがな	ふりがな	
	氏名	氏名	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。