

# 粗利を2倍にする 「収益改善プログラム」

## 収益を改善する秘法をすべて公開します!

「利益を上げたい」。——経営者であれば誰もがこう思っています。  
当り前のことですが、利益を上げる方法は利幅の大きな商品をたくさん売ることです。  
「そんなことは、百も承知だ!」と叱られそうですね。  
しかし儲かっている会社は、この当り前のことができていないのです。  
利益を上げたければ、利益の方程式に則った経営をするしか方法はないのですが、  
実にこれが実践できていない。  
利益の方程式とは下記であって、この積算が「損益計算書」になるわけです。

$$\text{製品Aの利益} = (\text{売価} - \text{原価}) \times \text{数量}$$

したがって、過去の数字である「損益計算書」を穴があくほど眺めていても儲かるはずがありません。  
儲けたければ、将来の利益を決める“今日見積もる製品”から一点一点正しく原価を計算し、  
それに適正な利益を乗せて売ることを行な<sup>写実的に</sup>ければ、現場改善を血眼になって行っても  
まったく意味をなさないのです。  
多くの会社でとてつもない効果を発揮しているIPP:「収益改善プログラム」について  
このチラシを受けとった方限定で開示したいと思っています。

【対象者】 製造業の経営者、経営幹部の方限定

## この経済環境だからこそチャンス!

### 営業マンが、過去の経験で見積書を作成していませんか?

加工時間や工数、各種のロス<sup>ロス</sup>を営業担当者が過去の経験で見積もっていませんか?  
また、何年も前に計算したチャージレートを使っていませんか?しかも、人のレートと機械  
のレートの区分なしに。あるいはレートに利益を含んでいませんか?  
このような“非科学的な見積方式”を採用している限り、現場が一生懸命、一生懸命血と  
汗を流して良い品質の物を納期に追われに追われて作っても絶対に儲かりません。  
なぜなら、「製造業も商売だから」です。  
製造業の経営者が意外にも軽視していた「原価と値決め」。私が5年前に開発し、圧倒的  
指示を得ているIPP:「収益改善プログラム」の公開セミナーに——だまされたと思って  
参加してみませんか。

—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



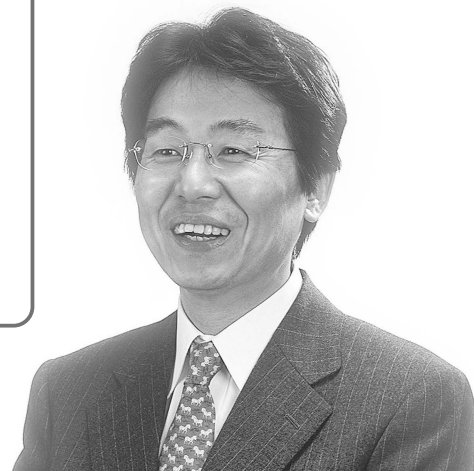
▲緊急! 収益改善会議  
中経出版



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)



売上同じで、  
営業利益3.1倍を実現!  
IPP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)



## セミナーの特徴

- 単なる教科書論ではありません。私が多くのお客様で実践指導した内容を紹介します。
- IPP:「収益改善プログラム」がなぜ、全国の製造企業ですばらしい効果を発揮しているのかお教えします。

## セミナーカリキュラム

### ★「収益改善プログラム」(通称IPP)の全貌

- (1)一言でいうと、「収益改善プログラム」(通称IPP)とは
- (2)なぜ今、「収益改善プログラム」(通称IPP)がモノ作り企業に必要なのか
- (3)「収益改善プログラム」(通称IPP)の経済的な効果

### ★ IPPの5本柱

- |               |                 |
|---------------|-----------------|
| 柱1: 正確な原価を見積る | 柱4: 原価を切り下げる    |
| 柱2: 儲かる値決めをする | 柱5: 収益改善会議を開催する |
| 柱3: 原価内に収める   |                 |

### ★ 柱1 正確な原価を見積る

- (1)超極秘資料をフル活用せよ
- (2)原価三点セットを作れ
  - ① 実践的な作業時間の設定方法
  - ② 材料表、部品表の意外な盲点
  - ③ チャージレートはいくつも必要

### ★ 柱2 儲かる値決めをする

- (1)原価は社員、価格は社長
- (2)製品別、顧客別、数量別の利益率を決めよ
- (3)儲かる価格帯を設定せよ
- (4)赤字の仕事は、取るべきか、取らざるべきか
- (5)赤字製品をやめるべきか、続けるべきか

### ★ 柱3 原価内に収める

- (1)予定の原価に収めて儲ける、原価統制のワザ
- (2)だれでもできる、その手順
- (3)失敗しない、そのコツ

### ★ 柱4 原価を切り下げる

- (1)間違いだらけのコストダウン
- (2)縦のコストダウン実践8手順
- (3)横のコストダウン実践8手順

### ★ 柱5 収益改善会議を開催する

- (1)他社を圧倒する、収益改善会議とは
- (2)効果抜群の進め方
- (3)継続は力なり、その5つのコツ

◆実施日時… 2010年7月23日(金) 13:00~16:30

◆場 所… TKP品川カンファレンスセンター  
(JR品川駅高輪口徒歩3分)  
〒108-0074東京都港区高輪3-13-1  
TAKANAWA COURT3階

◆参加費用… 3,000円/一人  
今回はIPP発売5周年を記念して、通常20,000円/一人するところ、たった3,000円/一人でご優待いたします。  
ただ当日は、セミナー内容を録画することをあらかじめご了承ください。

### ◆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)



### ＜2005年からの講師実績＞

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 12回以上  
みずほ総合研究所(株) 13回以上 SMBC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

### 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年神奈川県立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IPP)」を開発する。  
〈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 変種変量生産しか儲からない(泉文堂)」その他多数。

## セミナーNo.100723 粗利を2倍にする「収益改善プログラム」 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	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。