

「もの作り」収益改善セミナー

# 1日でわかる 収益改善の進め方

## 多くの具体例で“すーっ”とわかる

利益を増やすためには、利幅の大きい商品を、できる限りたくさん売ることです。  
これは当たり前のことですよ。  
しかし残念なことに、多くの会社でこの当たり前のことが実践されていません。  
その原因はどこにあると思いますか？  
私が診てきた会社の多くはこうでした。

——いくら儲かっているのか分かっていない——

真面目な人が多い製造業。お客様のために寝食を惜しんでももの作りに勤しんでいます。  
しかし、血と汗を流して作った製品をよくよく調べてみると、実は“赤字”。  
「ええーっ、私たちが一生懸命残業して作った物が、こんなに赤字なんですか!」  
怒りにも似た悲痛な声が、私の耳に多く届きました。  
でも、このような会社でも、私はあることを教えて収益を何倍にもしてあげました。  
あることとは…。 それは、「利益の方程式」の実践だったのです。  
このセミナーでは、具体例を交えて、その詳細について、全貌をつまびらかにいたします。



【対象者】 経営者限定

## ピンチのときこそ、チャンス!

大震災後多くの経営者が日本の将来について不安を抱いています。  
しかし、このように先々を憂いてみても何も進展しません。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、収益改善に必要な“3つのワザ”について、具体例を通じて腹に落とすことができ、もっともっと利益を増やしたい会社にピッタリの内容になっています。  
毎年好評のこのセミナー——お席の確保のために、今すぐFAXを!

—生産管理と出会って34年—  
“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 代表取締役・技術士

西田 順生

【講師】 収益改善コンサルタント：  
西田 順生 (にしだ じゅんせい)  
1977年神奈川大学工学部工業経営学科へ入学し、生産管理に魅了される。1981年同学科卒業。(株)村田製作所グループ及び(株)ナナオにて生産管理実務を経験。1995年若干36歳で難関国家資格技術士(経営工学部門)に合格。翌年コンサルタントとして独立。  
現在、“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 代表取締役・技術士(経営工学部門)を務める。  
2006年「収益改善プログラム(通称IPP)」を開発。多くの会社に導入され、収益激増に寄与。豊富な経験に裏打ちされた平易な説明と技術士としての論理的な思考には高い評価があり、主に首都圏、東海、北陸、東北、近畿、九州地区の製造業に対して、経営指導を精力的に行っている。

【講師実績】  
みずほ総合研究所(株)……………14回  
日本経営合理化協会……………14回  
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)……………22回  
その他大手、官公庁……………15回  
自社主催……………26回

【主著】  
『5人分の仕事を3人で回す「ムダ時間」削減術』  
『買い叩かれない会社の3つの戦略』『緊急!収益改善会議』以上中経出版より、『作る前にコストダウンする技術』、『粗利を2倍にする価格決定論』以上PHP研究所より、その他多数あり。



## セミナーから得られること

収益を改善するために必要な“3つのワザ”について具体的に知ることができます。

## 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”で覚えることが出来ます。

## 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

経営の成否を決める「利益の方程式」

### 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 他

### II 安売りしない3つの原則

安売りしない原則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
- レートがなければ始まらない



安売りしない原則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

安売りしない原則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」を使え!
- 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」の作り方
- 「魅力価値説明カード」の作り方

### 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

- 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

- 各種条件を紙に書け

科学的に原価を下げる原則③

- 価格下落を先取りせよ

### IV 数量を増やす原則

赤字で売って儲けるワザ

- ギリギリの価格という“劇薬”の使い方
- 限界利益という魔法のランプ

### [まとめ] 営業利益20%への道

収益改善プログラム(通称IPP)の5本柱

#### ◆実施日時

2011年9月9日(金) 10:00~16:30

#### ◆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)

#### ◆参加費用

33,000円/1人(税込み)

#### ◆セミナーのお申し込み方法

下記用紙にて、今すぐFAXして下さい。

#### ◆代金のお支払い方法

FAX受領後日、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

- 儲からない原因が、原価計算にあることが大変よくわかりました。(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と思います。(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「赤字で売って儲けるワザ」に感銘を受けました。(山梨県 営業部長:戸田裕一)

## セミナーNo.110909 1日でわかる収益改善の進め方 申込書

# FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

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。