

もの作り! 収益改善“強化塾”

4ヶ月集中講座

—— 収益改善のコツが、すどん!と腹に落ちます。 ——

対象者

経営者、経営幹部、経営管理、マーケティング、商品企画・開発、設計、営業、生産管理、原価管理、購買・外注、製造部門の管理者

受講期間中の参加者の交替は自由です。
カリキュラムによって参加者を入れ替えて
頂いて構いません。

【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・外注管理・購買の実務を経験。多くの納期・品質・原価の改善実績をもつ。若干36歳で国家資格技術士（経営工学部門）に合格。1996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 代表取締役を務める。

2006年「収益改善プログラム（IPP）」を開発。多くの会社に導入され、利益アップに貢献している。

豊富な経験に裏打ちされた平易な説明には高い評価があり、主に首都圏、東海、北陸、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……………28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。

—— 生産管理と出会って35年 ——
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



“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

「なぜ、一生懸命働いているのに、儲からないんだろう」——最近こう嘆いておられる社長が増えています。どれだけよい品質の製品を作っても、どれだけお客様の短納期に対して頑張っても、最終的に利益を上げられなければ作った意味がありません。

もの作り企業も、れっきとした“商売”です。

作ることも大切ですが、もっともっと上手に“商売”する必要があると思います。

経営の9割は値決めで決まる——私はそう思っています。

我が国の製造業は、経済の縮小、円高、新興国の台頭等々、かつてない厳しい環境にさらされています。そのため市場の不透明感は一層増し、多品種少量・短納期・短命化を余儀なくされています。

このような時代に変わった今、従来型の現場改善手法でいくら頑張っても手に負えなくなっているのです。現場に製品が流れてからでは遅い。ましてや、月次決算書を眺める時点で手を打っても万事休すなのです。

したがって値決めの段階、すなわち製品の引き合い段階や企画・開発段階、さらにさかのぼって事業領域の設定やマーケティングの段階から、正しい生産管理技法で仕事を進めて行かないと儲けることができない時代へと変化してきているのです。

この塾では、激変期を迎えた製造業にピタッとマッチしたマーケティング、製品の企画・開発・設計、さらには生産設計、投資経済計算、原価計算、値決め、原価管理、コストダウン、管理会計、収益改善会議に至るまでの経営手法をたった4ヶ月間でマスターすることができます。

自社製品を製造販売している企業様でも、大手企業からの受注製品を製造している企業様でもマッチするよう、もの作り経営の基礎的なことから応用まで幅広くプログラムしてあります。もの作り経営を一から見直したい企業様、経営幹部を育てていきたい企業様にピッタリの内容になっています。

当社主催のセミナーは最近申込者が大変多く、満席となることが多々ございます。お席の確保のために、いますぐFAXを!

セミナーカリキュラム

プログラム 【第1日目】

“作る前に” 儲けるワザ!

■セクションI 儲かるマーケットに身を置く

(補足説明) 受注生産企業でも、マーケティングの考えは大切です。これによって、操業度や標準化の度合いが変わります。

1. 事業領域を 明文化せよ	事業領域を書く 実習1. (1) コア技術を見つめ直せ (2) 実際に書いてみる
2. 魚が多く居る所に 糸をたらず	「マーケット・ロードマップ」の作り方
3. 成功する企画・開発	その重要ポイント

■セクションII 原価の8割は、設計で決まる

(補足説明) 設計部門がない企業でも、生産設計の業務は必須です。この良し悪しが、現場を大きく左右します。

1. 技術力向上のために 必須のツール	「テクニカル・ロードマップ」の作り方 実習2. (1) 作成時の注意点を知る (2) テクニカル・ロードマップを書いてみる
2. 成功する設計のやり方	製品設計よりも、生産設計にエネルギーをかけよ
3. 設計審査をもっと重視 せよ	失敗しない設計審査の実施方法 実習3. (1) 本来の開発日程計画を作れ—その作り方 (2) 品質・原価・納期をチェックせよ (3) 当たり前の4Mチェックを徹底せよ

■セクションIII 原価計算なくして、商売なし!

1. 売価は見積るな! 原価を見積れ!	だれもが使える、標準(見積)原価計算書の作り方 実習4. (1) 標準時間(標準工数)の設定方法 (2) チャージレートの算定法 (3) 標準(見積)原価計算書の作り方
2. “らくらく”コストダウン の進め方	本来のVE手法を体験する 実習5. (1) VE手順を理解する (2) 実際にVEを使ってみる (3) 効果を検証してみる

プログラム 【第2日目】

“作る前に” もっと儲けるワザ!

■セクションIV 経営の9割は、値決めで決まる

1. 値決め6条件を整備せよ	値決め6条件を知って、価格交渉に勝つ! 実習6. (1) 貴社の6条件は何か? (2) 値決めの準備が大切
2. 勝てる価格交渉の ツールを作れ!	もの作り企業の「価格交渉カード」の作り方
3. プライシングシステムを 構築せよ	すぐできる「値決めルール」の作り方
4. 赤字商品の撃退法	「赤字商品マーキングシステム」を作れ!

■セクションV 間違いだらけの設備投資

1. 投資の前にすべきこと	設備生産性を極限まで上げる秘策
2. 儲かる投資経済計算の 方法	本来の投資経済計算のやり方 実習7. (1) 投資利益率を知る (2) 回収期間を見る (3) 投資結果を評価する

■セクションVI 超!簡単“予算経営”の神髄

1. 決算書だけ見ては ダメ	「変動損益計算書」を使うとこんなに便利
2. 諸悪の根源: 固定費の 本当を知る	二つの固定費とは
3. 決算結果を眺めて悲観 しない	超!簡単予算の作り方 実習8. (1) 変動費計算書で大まかな儲けを知る (2) 個別固定費計算書で投資対効果を見る (3) 共通固定費計算書ですべての利益をみる (4) 変動損益計算書(予算)を完成させる

この塾で得られること

1. 儲かる商品のマーケティング・企画・開発・設計の進め方
2. もの作り経営にふさわしい原価計算のやり方
3. 儲かる値決めの手法について
4. 投資経済計算と管理会計のイロハについて
5. 正しいコストダウンの取り組み方
6. 収益改善会議の進め方について



**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)



2年で営業利益率12.4%へ
収益改善会議で、
高収益体質を実現
(印刷業)

このような企業様へ

1. 思い通りに利益が上がらなくなっている企業様
2. 値下げ圧力が厳しく、その対処方法に困っている企業様
3. 原価低減を根本からやり直したい企業様
4. 実践的な経営改善手法を学びたい企業様
5. もの作り経営の原理原則を、経営幹部に教育したい企業様
6. 従来社長一人で行っていた経営を、全員経営に導きたい企業様




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)

プログラム【第3日目】 “作った直後に”、儲けるワザ!

■セクションⅦ 立ち上げロスを極限まで減らす技法

1. 試作を軽視するな	技術試作と量産試作の違いを知る
2. 正しい試作評価の進め方	膿を出し切る簡単な方法
3. “量産”は石橋を叩いて渡れ!	納期厳守したければ、品質を優先せよ!
4. 新規案件は、必ずガタつく!	初期管理のワザで、立ち上げロスを激減させよ!

■セクションⅧ 現場の実力は数字で表せ!そして経営に活かせ!

1. そもそも生産性ってなに?	3つの生産性管理を体験する 実習9. (1) 材料生産性を正しくとらえる方法 (2) 設備生産性を正しくとらえる方法 (3) 労働生産性を正しくとらえる方法
2. 不良は損金で見ろ	不良損金のとらえ方 実習10. (1) 不良削減につながるデータ (2) 不良損金の正しいとらえ方
3. ムダ時間を減らせ	儲かる能率管理の進め方 実習11. (1) 正しい能率管理 (2) 作業育成のためのスキルマップの作り方
4. “ウソ”の稼働率に惑わされるな	設備をフル回転させる“正しい数字”のとらえ方 実習12. (1) “ウソ”の稼働率、“真”の稼働率の違いを体験する (2) 設備総合効率率を使ってみる

プログラム【第4日目】 “作った後も永久に”、儲けるワザ

■セクションⅨ その製品を出荷して、いくら儲かったのか知る

1. 実際にいくらで作れたの?	すぐできる実績原価の計算方法 実際に体験してみる
2. 難しい計算は不要!	実習13. (1) 実績原価の計算方法 (2) 原価差異分析を体験する

■セクションⅩ 実績原価を下げる7つのワザ

1. 労務費の削減方法—その1	マンチャージレートの下げ方
2. 労務費の削減方法—その2	工数削減の正しい取り組み方
3. 固定費の削減方法—その1	特効薬—操業度を上げるワザ 実習14. (1) 原理原則を学ぶ (2) 採算シミュレーションをする
4. 固定費の削減方法—その2	設備6大ロスを再認識せよ
5. 材料費の削減方法	仕入単価の戦略的値下げ方法 意外な盲点: “材料ロス”にメスを当てる
6. 外払いを減らす方法	外払いに目を向けよ 実習15. (1) 外払いワースト3を調査する (2) 具体的削減方法を学ぶ
7. 不良損金削減法	QCやISOではダメ! 理想システムを描け。

■セクションⅪ 永久に儲け続ける経営手法

1. 管理会計で儲ける	変動損益計算書(実績)を作れ 実習16. (1) 変動費の集計方法を知る (2) 個別固定費の集計方法を知る (3) 共通固定費の集計方法を知る
2. 収益改善会議で儲ける	収益改善会議の具体的進め方 実習17. (1) 準備で成否が決まる (2) プロジェクトリーダーがキー

理解を深めて頂くための“2つの仕掛け”

1. 一方通行にならないよう設問形式を多用し、受講者の皆さんに考えて書いて頂く時間を設けてあります。
2. 会社へ帰って、すぐに実践できるように、4日間で17個の実習を取り入れてあります。



- ★日本経営合理化協会様主催にて、“メーカー収益改善塾：4回コース”の講師を務めました。
- ★個別企業様に対する訪問研修として、過去7年間で9回実施しました。

* 今回は上記セミナーをさらにさらにブラッシュアップし開催いたします。



受講者の声

- 「現場改善では遅すぎる」と言うことが改めて実感できました。今は、値決めを最重要課題として経営しております。
(食料品製造 代表取締役社長 田中肇)
- 多くのセミナーに参加しましたが、このように具体的にわかりやすいセミナーは初めてでした。翌日から実践しております。
(機械装置製造 取締役製造部長 高山博久)
- “もの作り経営”の理論もよく分かりましたが、それを実習で裏付けられたのが非常に良かった。
(金属製品製造 代表取締役社長 宮田良助)
- 企画・開発段階での手法は、目から鱗でした。さっそく実践に活かしております。また収益改善会議も開始しました。これだけで従業員の目の色が大きく変化してきたことに驚いています。
(電子部品製造 常務取締役 三田幸太郎)

とり急ぎ、第1回目の参加者のみご記入下さい。
期間中のメンバー交替は、当日までにお申し出下されば結構です。

◆実施日時

- 第1日目：2012年6月8日(金) 10:00～16:30
- 第2日目：2012年7月6日(金) 10:00～16:30
- 第3日目：2012年8月7日(火) 10:00～16:30
- 第4日目：2012年9月7日(金) 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 (東京タワー前)

◆参加費用

全4回の総合計：109,800円/1人(税込)
4回コースを分割して受講することはできません。
また途中欠席されても返金はできませんので、ご了承下さい。
受講期間中の参加者の交替は自由です。カリキュラムによって参加者を入れ替えて頂いて構いません。

◆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
TEL 03-6411-1264
FAX 03-6411-1265
<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.120608「もの作り! 収益改善“強化塾”」セミナー申込書

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	ふりがな 氏名	
	役職名	ふりがな 氏名	役職名	ふりがな 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。