

出版記念セミナー

緊急!

収益改善会議の 立ち上げ方



現場改善だけでは、儲からない!!

最近の円安、株高。自民党政権が復活し、デフレ経済からようやく脱却できそうな気配です。中国ビジネスは陰っていますが、米国の雇用情勢は持ち直してきたようですし、ASEAN諸国に目を向けると人口6億人の巨大マーケットがうごめいています。

このように長らく低迷していた日本経済にも終止符が打たれそうな気がします。しかし、せっかくのチャンスに、従来と同じ“もの作り経営”をしていては、十分な利益を享受できない時代となりました。

では、このような時代に、どのような“もの作り経営”を行っていけばいいのでしょうか。

その答えは、現場改善に頼る経営をやめることです。

すなわち、儲かる値決めをする→値決めと同時（作る前）にコストダウンする→作った後にもコストダウンする→全社一丸となって永遠に儲け続ける経営の仕組みを作ることです。

その一手法に、収益改善会議があります。

このセミナーは、まだ一度も話していない『収益改善会議の立ち上げ方法』について、“もの作り経営者様”に絞って、具体的にお伝えします。

満席が予測されますので、今すぐお申込みされることをお勧めいたします。

【対象者】 製造業の経営者

「だまされた!」と思って、来てみませんか?

コストダウンは営業から!

これが私の持論でもあります。

現場に物が流された段階では、もう勝負あり。

値決め前の各種条件整備（裏の売価の6条件整備）から始めて、儲かる値決めをする。コストダウンを仕掛ける。

このプロセスにメスを当てない限り、現場改善の結果を待っているのは、昨今の超高速化時代についていけません。従来の現場中心のコストダウンでは、勝ちあかないのです。

利益増大には、「収益改善会議!」しかない!

なぜこのような強気の発言ができるのか。それは、過去多くの会社でこの会議を指導し、儲かる企業に変身させてきた実績があるからです。

このセミナーは、他社の実践例を“守秘義務に反しない範囲内で”、お見せいたします。

—生産管理と出会って36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・外注管理・購買の実務を経験。多くの納期・品質・原価の改善実績を持つ。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。多くの会社を導入され、利益アップに大きく貢献している。

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……………16回
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)……………25回
その他大手、官公庁……………16回
自社主催……………33回

〈主著〉

『儲けの9割は「値決め」で決まる!』『5人分の仕事を3人で回す「ムダ時間」削減術』『買叩かれない会社の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。



このセミナーから得られること

- ①この収益改善会議がなぜ増益に効くのか、その理由と全容。
- ②会議の進め方、資料の作り方や使い方。
- ③成功の秘訣等々を実際に見ることができます。



セミナーの特徴

- ①成功している他社事例を交えながら話しを進めます。
- ②会議に必要な資料について、具体的なフォーマットを差し上げます。
- ③収益改善プログラム(通称IPP)の「導入マニュアル」をお見せいたします。

セミナーカリキュラム

I. なぜ、収益改善会議はそんなに儲かるのか—その理由を公開する

◆実施日時

2013年3月12日(火) 13:30~16:30

II. 収益改善会議の全容

- (1) 効果的な開催回数はいくらですか
- (2) 短時間で終わるコツは何か
- (3) 効果的な参加者はこの人たちだ
- (4) 成功のカギは何か
- (5) 継続は力なり
- (6) 儲かる資料で進めよ

◆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

出版記念セミナーにつき、18,000円/1人(税込)
15,000円/1人(税込)

III. 儲かる資料の作り方・使い方

- (1) 利益一覧表を使って、良い子と悪い子を峻別せよ
- (2) 見積原価計算書を使って、儲かる値決めをせよ
- (3) 実績原価計算書を使って、もの作りの現場で何が起きたのか明らかにせよ
- (4) 収益改善計画書を使って、良い子に育て上げよ
- (5) 収益改善報告書を使って、良い子を横展開せよ
- (6) 収益改善見積書を使って、請け負いを回避せよ
- (7) 価格交渉カードを使って、値下げ圧力をかわせ
- (8) 条件外請求書を使って、損失を取り返せ

◆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



IV. 成功への誘い(いざない)

- (1) 成功の手順はこれだ
- (2) 成功するプロジェクトメンバーの決め方はこうだ
- (3) ゴールを明示することが先決
- (4) 現在、病気にかかっていることを共通認識せよ
- (5) 原価意識より、利益意識を高める教育を繰り返せ

セミナーNo.130312 緊急! 収益改善会議の立ち上げ方 申込書

FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

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	役職名	ふりがな	氏名	役職名	ふりがな
	氏名			氏名	
参加者	役職名	ふりがな	氏名	役職名	ふりがな
	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。