

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個の演習を取り入れてあります。

- 実績**
- ★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8年間で10回実施しました。



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、このように具体的で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。

セミナーNo.130524「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。

◆実施日時

- 第1日目：2013年5月24日(金) 10:00～16:30
- 第2日目：2013年6月26日(水) 10:00～16:30
- 第3日目：2013年7月26日(金) 10:00～16:30
- 第4日目：2013年8月28日(水) 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

もの作り! 収益改善“強化塾”

4ヶ月集中講座 2013年度

—— 収益改善のコツが、すんと!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』『買いかねない会社の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36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」

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たとしても、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”する必要があります。

経営の9割は値決めで決まる——私はそう思っています。

アベノミクスによって、円安・株高が続き、インフレ目標も設定されました。早晚、原材料値上げの声が大きくなることでしょう。また、来年の消費増税も視野に入ってきます。この商機に、上手に、価格転嫁ができないと企業は、凋落の一途をたどるのではないのでしょうか。

科学的にコストダウンする

「今期は、20%のコストダウンを是が非でも達成せよ」——社長が声高にいくら叫んでも、管理者が間違ったコストダウン手法を用いていては、いつまで経っても原価は下がりにくいです。私が診てきた多くの企業は、ジャブジャブの濡れ雑巾状態でした。コストダウンには、コツがあります。このコツさえつかめば、どの企業も原価低減ができるのです。

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、予算編成、収益改善会議に至るまでの、もの作り経営に必須の手法をたった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ご満足頂けるよう、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！

この塾で得られること

1. 儲かる商品の産み出し方
2. もの作り経営にふさわしい原価管理のやり方
3. 儲かる値決めのコツについて
4. 本来の設備投資経済計算について
5. 超簡単な予算経営の進め方
6. 科学的コストダウンの進め方

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



**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。
(プラスチックメーター)



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)



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
(金馬加工業)



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 儲かる製品を作り続ける

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ってきます。

1. ビジネスドメインを 明文化せよ …実際に書いてみる。	●ビジネスドメインとは何か ●それが必要な理由 ●その書き方
2. 5年後の儲かる製品を 予測	●もの作りに必要な“3つのロードマップ” ●その作り方・使い方
3. 成功する企画・開発の ワザ	●商品の儲け寿命を知る ●終結宣言と撤退宣言が儲けを決める ●コア技術で差別化せよ

■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。この良し悪しで、現場が大きく左右されます。

1. 成功する設計手順	●設計プロセスを整理する ●生産設計にエネルギーをかけよ ●納期優先の経営から脱却せよ
2. 技術者の仕事を疑え …実際にやってみる。	●設計日程計画書がポイント ●QDCを総合評価せよ ●意外と弱い4Mチェック
3. 技術力向上のために 必須のツール …実際に書いてみる。	●「テクニカル・ロードマップ」の事例 ●その作り方を体験する

■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! …実際にやってみる。	●原価計算の基本の基本 ●だれもが使える、原価計算書の作り方
2. 科学的なコストダウン …実際にやってみる。	●改善の4原則を知る ●本来のVE手法を体験する

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 …実際に書いてみる。	●値決め6条件とは何か? ●貴社の値決め条件は何か?
2. 勝てる価格交渉ツール	●「値決め条件確認書」の作り方 ●「価格交渉カード」の作り方 ●「収益改善見積書」の書き方
3. “赤字商品” 撃退法 …実際に考えてみる。	●「赤字商品マーキングシステム」 ●特別価格申請ルール ●収益改善会議 ●貴社の「値決めのルール」を考える

■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よ ●設備6大口スを知る
2. 儲かる投資経済計算の 方法 …実際にやってみる。	●本来の投資経済計算のやり方 ●3つのロードマップが命

■セクションⅥ 超!簡単“予算経営”の神髄

1. 「変動損益計算書」が 便利	●部門別、商品別、得意先別の儲けを知る ●「変動損益計算書」とは? ●意外と知らない限界利益のホント
2. 超!簡単予算の作り方 …実際にやってみる。	●未来を数値化する方法
3. 諸悪の根源: 固定費のホント	●二つの固定費とは

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せ!

1. 納期がなくても試作せよ	●技術試作と量産試作 ●原価計算のバージョンアップ
2. 新規案件は、必ずガタつく!	●初期管理のワザ ●課題の早期発見・早期対策の方法

■セクションⅧ 現場の実力を科学せよ!

1. そもそも生産性って何? …実際に使ってみる。	●3つの生産性を体験する ●生産性を上げる原理原則
2. 材料のロスを減らす手法 …実際にやってみる。	●不良ロス、歩留まりロスは違う ●ロスは損金で見ろ
3. 人のムダ時間を減らす 手法 …実際にやってみる。	●儲かる能率管理のすすめ方 ●スキルアップ計画の作り方・活かし方
4. 機械のムダ時間を減らす 手法 …実際にやってみる。	●“ウソ”の稼働率、“真”の稼働率 ●設備総合効率と言う指標を知る

■セクションⅨ 在庫のワナにはまるな!

1. メタボ在庫が諸悪の根源	●良い在庫、悪い在庫 ●適正在庫量は“期間”で見よ
2. デッド在庫は命取り	●この在庫が、会社をつぶす ●在庫を減らして、スリムになるワザ

プログラム【第4日目】 “作った後永久に”、儲けるワザ!

■セクションⅩ 販売して結局、いくら儲かったの?

1. 難しい計算は不要!	●すぐできる実績原価の計算のコツ
2. 実際にいくらで作れたの? …実際にやってみる。	●見積原価より安く作れたの? ●原価差異分析の正しい進め方

■セクションⅪ 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 …実際にやってみる。	●特効薬—操業度を上げるワザ
4. 固定費の削減方法—その2	●設備6大口スを再認識する
5. 材料費の削減方法	●仕入単価の科学的値下げ方法 ●3つの材料ロスを減らせ
6. 外払いを減らす方法	●外払いワースト3に目を向けよ
7. 不良損金削減法	●QCやISOではダメ!

■セクションⅫ 永久に儲け続ける奥義

1. 管理会計で儲ける …実際にやってみる。	●変動損益計算書(実績)を作る ●損益分岐点売上高 ●予実分析を行う ●貢献利益を知る
2. 収益改善会議で儲ける …実際に考えてみる。	●その概要と必要ツール ●収益改善会議の具体的進め方