

第5回

もの作り!

収益改善“強化塾”

現場改善
だけでは
儲かりません!

4ヶ月集中突破!! …全4日間

あなたのコストダウンは、間違っています!

対象者

職種／製造、技術、資材・外注管理、生産管理、原価管理、マーケティング、商品企画・開発
役職／中小企業の経営者、工場長、部長、課長、係長、主任

【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年神奈川県立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)EIZO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。多くの会社に導入され、年間数千万～数億円の利益アップの実績を上げている。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、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……………14回
日本経営合理化協会……………21回
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)…28回
その他大手、官公庁……………24回
自社主催……………65回(2019年11月時点)

【主著】

『値決め経営』日本経営合理化協会より『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KADOKAWA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43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



【講師】収益改善コンサルタント：西田雄平(にしだ ゆうへい)

“製造業のための”収益改善コンサルティング会社 (株)西田経営技術士事務所 取締役・主任コンサルタント。2009年法政大学経営学科を卒業後、ミネベアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。若干24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者タフな商談や価格交渉を行う。

現在、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「IPP:収益改善プログラム」導入活動中。顧問先の営業利益率をたった3年間で0.1%から3.4%に向上させるなど、利益創出に大きく貢献。官公庁や企業でのセミナー実績も豊富。

【講師実績】

官公庁・組合……………12回(中小企業大学校、東京商工会議所、ポリテクセンターなど)
自社開催……………17回(1日でわかる原価管理の基礎の基礎、コストダウンリーダー養成学校など)
企業内研修……………多数(IPP導入研修会、新入社員研修など)



“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、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。

このような時代が変わった今、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経営戦略の立て方、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

“作る前に” 儲けるワザ!

プログラム 【第1日目】

■セクション① 儲かる製品を作り続けよ!

| | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| 1. 事業領域を 明文化せよ | 実習1. 事業領域の作り方 あなたの会社のコア技術を見つめ直せ |
| 2. 商品には“儲け寿命”がある | ディスコンルールを決めることが肝! |
| 3. 未来を予測して経営せよ! | もの作り経営に必要な“3つのロードマップ”とは |
| 4. どのようなお客様(マーケット)に注力するのか、 見える化せよ! | 実習2. 「プロダクトロードマップ」を作ってみる |
| 5. どのような技術で 合理化するのか、 見える化せよ! | 実習3. 「テクニカルロードマップ」を作ってみる |
| 6. 具体的にどのように 売っていくのか見える 化せよ! | 実習4. 「セールスロードマップ」を作ってみる |

■セクション② 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は、生産設計が重要です。これの良し悪しで、現場が大きく変わります。

| | |
|---------------------------|---|
| 1. 「新規案件立ち上げ 管理」を実施せよ! | (1) 新規案件をロスなく立ち上げるワザ (2) 生産設計にエネルギーをかけよ 実習5. 失敗しない設計審査の実施方法 |
| 2. 形だけの設計審査は 止めてしまえ! | (1) 開発日程計画がキー:その作り方 (2) QDCをレビューせよ (3) 4Mチェックを徹底せよ |

■セクション③ 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! | 実習6. だれもが使える、標準(見積)原価 計算書の作り方 (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 | 実習7. 本来のVE手法を体験する (1) 本来のVEとは? (2) 実際にVEを使ってみる |

プログラム 【第2日目】

■セクション④ 経営の9割は、値決めで決まる

| | |
|----------------------------|--|
| 1. “値決め6条件(裏の売価)” を整備せよ | 実習8. “値決め6条件”を知って、価格交渉に勝つ! 貴社の“値決め6条件”は何か? |
| 2. 請け負けをなくせ! | 実習9. 史上最強ツール:「泣き寝入りリスト」を 値決めに活かせ! “泣き寝入りリスト”の作り方 |
| 3. 勝てる価格交渉カードを 作れ! | もの作り企業の「価格交渉カード」の作り方 |
| 4. 赤字商品の撃退法 | 「赤字商品マーケティングシステム」で 赤字商品をなくせ! |
| 5. プライシングシステムを 構築せよ | 簡単にできる「値決めのルール」の作り方 |

■セクション⑤ 間違いだらけの設備投資

| | |
|----------------------|--|
| 1. “投資の前”が重要!! | 不要な設備は買わない!ウソの稼働率を 見抜く方法 実習10. 本来の投資経済計算のやり方 |
| 2. 儲かる投資経済計算の やり方 | (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⑥ 超!簡単予算書で経営する

| | |
|---------------------------|--------------------------------------|
| 1. 決算書だけ見ているは ダメ | 「部署別損益計算書」(予算版)で各部門を 動かせ! |
| 2. 予算書を持たない経営 から、脱却せよ! | 実習11. 超!簡単、「部署別損益計算書」 (予算版)を作ってみる |

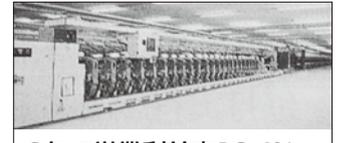
この塾で得られること

1. もの作り経営戦略の立て方
2. 儲かる商品のマーケティング・企画・開発・設計の進め方
3. もの作り経営にふさわしい原価計算のやり方
4. 儲かる値決め的手法について
5. 投資経済計算と管理会計のイロハについて
6. 正しいコストダウンの取り組み方
7. 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り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. 実戦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)

※ノウハウ保持のため、同業者の参加はお断りいたします。

“作ったあとに”、儲けるワザ!

プログラム 【第3日目】

■セクション⑦ 立ち上げロスを極限まで減らす技法

| | |
|-------------------------------|--|
| 1. 新規案件・新設備・ 新ラインは、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! |
| 2. 目先の納期を 優先するな! | (1) 要求品質(市場の品質)どうチェックするのか? (2) 目標原価をどう設定すればいいのか? (3) 供給体制はどう確認すればいいのか? |
| 3. 初期管理の 仕組みを作る | 実習12. あなたの会社で運用するには、 どのような組織や体制、仕組みがあるか? |

■セクション⑧ “現場力”は数字で表し、経営に活かせ!

| | |
|-----------------------------------|--|
| 1. 現場力は、3つの 生産指標のみよ! | 実習13. 生産指標の活用方法を体験する (1) 材料生産性をとらえる方法 (2) 設備生産性をとらえる方法 (3) 労働生産性をとらえる方法 |
| 2. 不良を減らせば、 納期が守れる! 原価が下がる! | 実習14. 収益改善につながる、不良削減法 (1) 収益改善につながるデータをつかむ (2) 不良損金を見よ! (3) 原因分析→対策立案ではダメ! 理想システムを描いて邁進せよ! |
| 3. 作業者のムダ時間を 減らせ! | 実習15. 儲かる能率管理のすすめ方 (1) 能率で作業者を評価せよ! (2) 新人作業者を3ヶ月で一人前にする手法 |
| 4. “ウソ”の稼働率に 惑わされるな | 実習16. 設備をフル回転させる“正しい数字” のとりえ方 (1) “ウソ”の稼働率、“真”の稼働率の違いを 体験する (2) 設備総合効率を使ってみる |

■セクション⑨ その製品はいくら儲かったの?

| | |
|-----------------|------------------------------------|
| 1. 実際にいくら儲かったの? | すぐできる実績原価の計算方法 実習17. 実績原価の計算方法 |
| 2. 難しい計算は不要! | (1) もの作り経営に有効で簡単な方法 (2) 原価差異も大切 |

プログラム 【第4日目】

■セクション⑩ 実績原価を下げる4つのワザ

| | |
|---------------------------|--|
| 1. まずは、外払いに目を 向けよ | (1) 材料を戦略的に下げるワザを使え! (2) 外注は買いたたくな!しかし安く買え! その方法 (3) 物流費を侮るな!その削減方法 実習18. どのようにして外払いを減らせば いいのか? |
| 2. つぎは、直接労務費を 削減せよ | (1) マンレート(賃率)を上手に下げる方法 (2) マンST(工数)を上手に削減する方法 |
| 3. 固定費の内の“設備費”を 削減する方法 | (1) マシンST(加工時間)を短くする 原理原則 実習19. マンレート(賃率)を下げる方法 |
| 4. 固定費の内の“間接費”を 削減する方法 | 実習20. 間接業務ムダの進め方 「業務分析」でムダをとれ! |

■セクション⑪ 収益改善会議を定例化せよ!

| | |
|----------------|---|
| 1. 予算に対する実績を見よ | 実習21. 「部署別損益計算書(実績版)」を 作ってみる (1) 種々の実績の求め方 (2) 予算との対比と分析 |
| 2. 収益改善会議で儲ける | 実習22. 収益改善会議の具体的な進め方 |

すぐに実践できるように
実習を大幅に増やしました!

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22個の実習を取り入れてあります。



第1回：2012年6月～9月
 第2回：2013年5月～8月
 第3回：2016年5月～8月
 第4回：2018年7月～9月

★個別企業様に対する訪問研修として、過去10年間で12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)

◆実施日時

第1日目：2020年1月23日(木) 10:00～16:30
 第2日目：2020年2月20日(木) 10:00～16:30
 第3日目：2020年3月24日(火) 10:00～16:30
 第4日目：2020年4月21日(火) 10:00～16:30

◆場所

日本印刷会館
 〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8

◆アクセス

東京駅八重洲口から タクシー約10分
 有楽町線 新富町駅から 徒歩約 5分
 日比谷線 八丁堀駅から 徒歩約 5分
 浅草線 宝町駅から 徒歩約10分

◆参加費用

全4回の総合計：129,800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。

7月31日まで有効な『フォローアップ指導』つき！
 (詳細はお問い合わせ下さい)

◆セミナーのお申込み・代金のお支払い方法

- ① 下記の「申込書」をFAXしてください。
- ② FAX受領後、当社より「セミナー受付完了」のFAXを致します。
3日以内に当社からのFAXが届かない場合、お手数ですがご連絡ください。
- ③ 受付完了後、当社より「受講票」及び「請求書」を郵送させていただきます。
- ④ 「請求書」に記載の参加料金を指定口座にお振込みください。
- ⑤ 当日セミナー会場へお越しください。

◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所
 〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町8番2号
 BIZMARKS日本橋茅場町1F
 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 業務：西田麻美

セミナーNo.200123「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 氏名 |
| | 役職名 | ふりがな 氏名 | 役職名 氏名 |

※ノウハウ保持のため、同業者の参加はお断りいたします。

※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。