

“大宮” 開催 3時間・収益改善セミナー

西田式!

材料費を7%! 切り下げる技術

材料費削減は、営業利益に直結!!

対象部門：製造、技術、設計、生産管理、資材、営業部門の方々

役職：経営幹部、部長、課長、係長、主任クラスの方々



ソーシャル・ディスタンス確保のため、
大宮駅近隣の広い会場(154平米)をご用意しました。
通常90名まで収容できる会場を、定員16名限定で広々と使用します。

このような企業様へ

- ①購買部門が、単なる事務屋さんになってしまっている企業様
- ②とにかく外払いを減らして、経営状況を良くしたい企業様
- ③材料費の削減について、場当たり的に取り組んで来た企業様
- ④仕入先に対して、定期的なコストダウン依頼をしかけるルーティンがない企業様
- ⑤部材の共通化が進まなくて、図面が山のようにになっている企業様
- ⑥製造、設計、営業、購買部門が連携して、コストダウン活動に取り組めていない企業様
- ⑦体系的に教えられる人材が社内におらず、学びの機会が得られなかった企業様

このセミナーで得られるもの

短期・中長期で、貴社の材料費を7%!切り下げる技術を体得できます。

受講企業様の声

- 講師が寸度せずバリ切り込んでくれたので、社員にとって、大変良い刺激になった。受講直後から社内の雰囲気が変わったように感じます。(埼玉県 代表取締役 F氏)
- 西田先生の指導後、たった6ヵ月で▲1.2%(約800万円/年)の材料費削減に成功しました。非常に費用対効果が高かったです。こんなことなら、もっと早くセミナー依頼をすれば良かったと後悔しています。(栃木県 代表取締役 I氏)
- 基本から順序立てて教えてくれたので、頭の中がスッキリした。現在の私に足りない能力が何なのか良く分かった。(群馬県 資材担当 N氏)
- 材料費を削減するためには、単に価格を下げることだけでは無いことが学べた。(長野県製造係長)

その他多数

新型コロナウイルス感染防止対策については、中面をご覧ください。

“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

一見、簡単そうに思えて、実はほとんど進んでいない材料費の削減。

そのような会社では、次のような病気が蔓延しています。

- 購買部門は、口をそろえて「価格交渉なんてすれば逆に値上げされる。供給確保ができなくなる。」と言って、仕入先の言い値で買うことが常態化している。
- 設計部門は、自分好みの材料や部品で、好き勝手に設計・採用している。
- 営業部門は、「お客様のご指定」を錦の御旗に、本来自社が得意とする材料への変更提案について消極的になっている。
- その結果、コストダウンは製造部門へ押し付けられ、現場の疲弊によってレベルの低いミスが頻発してくる。

残念ながら、このような仕事の仕方を持続しては、いつまで経っても材料費を下げることはできません。劇的に材料費を下げるには、次の公式を臉に焼き付けることから始まります。

$$\text{材料費}\searrow = \text{仕入れ単価}\searrow \times (\text{員数}\searrow + \text{ロス}\searrow)$$

この方程式にあるように、各項目を矢印の方向に引き下げなければなりません。

しかも部門横断的に。たとえば、仕入れ単価を切り下げるのは購買部門が、員数を小さくするのは設計部門が、ロスを減らすのは製造部門が担当---と、全社一丸となって取り組まねば、ごくわずかな果実しか得ることができません。

しかも次が肝。材料費の削減は短期で取り組むことと、中長期で取り組むことに明確に分けておく必要があるのです。コストダウンは闇雲に行っても、絶対に進みません。

入社3年生の方でもわかるよう、平易な説明と事例でお教えいたします。

株式会社 西田経営技術士事務所
常務取締役

西田 雄平

セミナーカリキュラム 「材料費を7%!切り下げる技術」

■セクション① 材料費の正しい計算方法

■セクション② 材料費を切り下げる原則

- 原則1:仕入れ単価を安くする
- 原則2:員数を少なくする
- 原則3:材料ロスを小さくする

■セクション③ 仕入れ単価を安くする技術

1. 準備が大事!
2. 大ナタを振れ!
3. 材料費削減:中長期で取り組む“2つの具体策”
 - (1) 三年後に儲ける王道一標準化!
 - (2) 強烈にコストを下げるワザー材料変更
4. 短期間で取り組む“3つの具体策”
 - (1) 勝つ!価格交渉“5つのワザ”
 - (2) 単なる脅しはダメ!仕入先変更・発注量変更で揺さぶる
 - (3) 海外品を上手に使い

■セクション④ 材料ロスを小さくする技術

1. 3つの材料ロスを知る
2. 材料ロス削減の9手順
 - (1) 切換えロスの減らし方
 - (2) 不良ロスの減らし方
 - (3) 歩留りロスの減らし方

■セクション⑤ 員数を少なくする技術

1. ECRSを実践せよ!
2. 簡単!VEのワザを使い!
3. VE手法によるコストダウン体験【実習】

■セクション⑥ アウトプット

鉄は熱いうちに打て!
コストダウンのアイデアを列記せよ!

講師紹介



【講師】収益改善コンサルタント：西田雄平(にしだ ゆうへい)

(株)西田経営技術士事務所 常務取締役。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に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〉大手、官公庁……24回(日刊工業新聞社、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………33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、収益改善強化塾など)
企業内研修……多数(IPP導入研修会、新入社員研修、もの作りリーダー養成塾など)



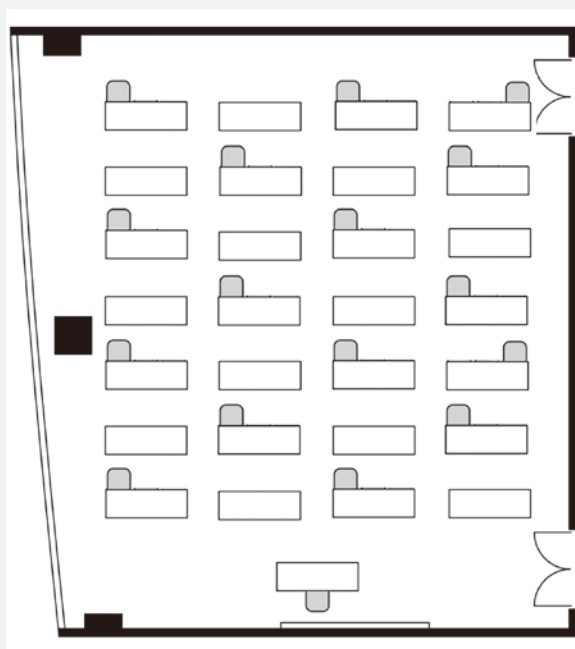
新型コロナウイルス感染防止対策 ～お客様の安全・安心のために～



(1) 会場について

- ① 会場
ソニックシティ 602会議室
- ② 広さ
約154平米(収容可能人数90名)と、定員16名に対して大きめの部屋を用意。
※政府のガイドラインによると、5,000人以下かつ収容可能人数の50%以下が屋内イベント開催の目安となっています。(2021年1月7日時点)
- ③ 換気
1) 建物の構造上、窓の開閉はできませんが、1時間に2～3回、外気を取り入れながら自動空調による換気を行います。
2) 1時間に1回の休憩を行い、出入口扉を開放します。
- ④ 消毒
施設のカギ・ドアノブ・机・いす・電気のスイッチ・内線電話は、セミナーの前に消毒いたします。
- ⑤ お席の予定レイアウト(満席の場合)
右図の様に、長机に互い違いでご着席いただきます。

<予定のレイアウト図>



(2) 講師について

- ① マスク着用の上、講義を行います。
- ② 講師は日頃から三密や会食を避ける等の感染予防を徹底しております。

(3) 受講者様へのお願い

- ① マスク着用、こまめなうがい手洗い、手指の消毒、外出前の体温測定をお願いします。
- ② 受付時に体温測定を実施いたします。37.5度以上の方は入室できませんので、ご了承ください。
- ③ 体調が優れない方のご来場はご遠慮ください。
※ 欠席者には、後日テキストと音声データを送付、または受講料を返金いたします。
※ 講義中、明らかに体調が悪くと思われる場合、講師の判断で退室をお願いする場合がございます。
- ④ エレベータ混雑時は、屋内非常階段の積極的なご利用をお願いします。
- ⑤ 入退場に時間がかかる等、ご不便をおかけする可能性があります。当日は時間に余裕をもってお越しください。

何卒ご理解、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

実施日時

2021年3月4日(木) 13:30~16:30

参加費用

24,800円(税込み) / おひとり様



場 所

ソニックシティビル 602会議室
〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル6F
◆アクセス… JR大宮駅西口から徒歩5分

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。
2営業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」および「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
お問合せ先

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.210304「材料費を7%!切り下げる技術」セミナー申込書

FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

2営業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。

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・個人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。