

もの作り経営者限定!

無料個別Web指導つき

希望される方2時間まで。  
当日詳細を説明

# 失敗しない『生産管理システム』の 買い方・使い方・直し方

定員12名

ソーシャル・ディスタンス確保のため、通常36名まで収容できる会場を、定員12名限定で広々と使用します。

実はこのセミナー、開催したくはなかった。なぜなら、工場利益に直結しないから。

しかし、もの作り経営においては、今や生産管理システムへの投資は必須。短期の利益創出は「原価と値決め」で決まるが、中期のそれは生産管理システムで決まります。

しかし、“もの作り経営”において、どう投資をしていけば良いのか悩んでいる経営者が実に多い。

それは当然。なぜなら、生産管理システムと言う“生き物”は非常に厄介だから。

財務、給与、設備、原価など、多くの管理システムまで網羅したのもあれば、単純な販売管理や在庫管理だけに限定したシステムもあり、「どれを買えば良いのか分からない。」とか、「買ったのはいいがカスタマイズに失敗した。」「3年経っても、上手く使えていない。」と言った声が、私に多く寄せられています。

## ★厄介な理由

第一に挙げられるのが、投資額が大きいこと。

第二の理由は、玉石混交に売られている生産管理システムのどれを買えば良いのか分からないということ。

第三の理由は、投資に失敗した場合、製造部門のみならず間接部門まで疲弊し、経営の根幹を揺るがすリスクをはらんでいること。

第四に、生産設備のように動きが目に見えず、投資対効果が測定しにくいこと。

第五に、上手く運用できなかった場合、その責任がソフト屋さんにあるのか、自社にあるのか不明であること。

以上のような“厄介な理由”があって、投資に二の足を踏んだり、ババをつかまされたりしているケースが非常に多いのが私の見聞です。

“厄介な生き物の生産管理システム”。今回、コンサルタント人生の集大成をかけて、そのノウハウを公開したいと思います。

このチラシをお読みになり、「その通りだ!」と共感して頂けた“もの作り経営者”の方々のご参加をお待ちしております。

—生産管理と出会って45年—

西田 順生 (にしだ じゅんせい)

講師：西田順生のプロフィール



1980年大学4年次、東大コンピューターセンターに通い、生産日程計画のコンピューター化を試み、卒論「コンピューターを駆使した生産日程計画の立案」を提出。

1990年ごろ、大手電子機器製造業にて、MRPシステムの導入を図り大成功を収める。売上が10倍になっても間接人員は5倍程度の増加で済む。

1996年の独立後、生産管理システムの導入指導を行い、多くの“もの作り経営者”の悩みを解決してきた。

## 〈講師実績〉

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、みずほ総合研究所：14回、その他大手、官公庁：24回、自社主催：67回

〈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』『買いやられない会社の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。

## 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◆日本印刷会館 501会議室
- ②広さ◆定員12名に対して、収容可能人数36名の大きめの部屋を用意。
- ③換気◆1)建物の構造上、窓の開閉はできませんが、自動空調による常時換気を実施。室内の空気を外へ排気します。  
2)1時間に1回の休憩を入れ、出入口扉を開放します。
- ④消毒◆施設のドアノブ・机・いす・電気スイッチは、セミナーの前に消毒いたします。

### (2)講師について

- ①マスク着用の上、講義を行います。
- ②講師はワクチン接種済みで、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、手指の消毒をお願いします。
- 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。

“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

## セミナーカリキュラム

- セクション1** 経営の縮図は、生産管理だ！  
**セクション2** 社運を左右する「生産形態・生産方式・生産管理方式」を正しく理解せよ！  
**セクション3** 貴社が使っている生産管理システム、ここが問題だ！  
(1)原因の60%—運用のミス(事例紹介)  
(2)原因の30%—買い物のミス(事例紹介)  
(3)原因の10%—カスタマイズのミス(事例紹介)  
**セクション4** 失敗しない買い方・使い方

### よく診られる悪い事例

- (1) 何千万円もかけたけど、一部しか運用出来ていない。
- (2) たび重なるカスタマイズによって、システムが複雑になってしまった。
- (3) 合理化を目的に投資したが、逆に間接業務が増えてしまった。
- (4) 在庫を減らす目的で買ったが、逆に在庫が増えてしまった。
- (5) 手配漏れ、手配ミスの頻発により、以前より生産性が悪化してしまった。
- (6) 相変わらず納期トラブルが減らず、従業員が疲弊している。
- (7) 仕入先やお客様との間で検収差異が発生しており、その調整に忙殺されている。

### よく聞かれる社長の悩み

- (1) 政府の補助金も使えるので、今が投資のチャンスだろうか。
- (2) 投資してもいいが、失敗するのではないだろうか。
- (3) パーコード化、タブレット化、3D化など、どこまで投資すればいいのだろう。
- (4) そもそも、上手く行っていない原因はどこにあるのだろう。

### ソフト屋さんの常套句(じょうとうく)

「とりあえず導入しましょう。後はうまく使えるように指導もしますし、カスタマイズしますから、安心してください。」  
(本来Tシャツでいいところを着物を買ってしまい、多額のカスタマイズ費用を要した例が後を絶たない)

## 詳細

### ◆実施日時

2022年5月17日(火) 13:30~16:00

### ◆参加費用

30,000円/1人(税込み)

### ◆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7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

### ◆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をいたします。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

お問合せ担当者 業務 西田麻美

## セミナーNo.220517「失敗しない『生産管理システム』の買い方・使い方・直し方」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)		
メールアドレス				
参加者	役職名	ふりがな	役職名	ふりがな
		氏名		氏名
参加者	役職名	ふりがな	役職名	ふりがな
		氏名		氏名
お申込みのきっかけ	宜しければ、当セミナーにお申込みのきっかけをお教えてください。(複数回答可) <input type="checkbox"/> ダイレクト・メール <input type="checkbox"/> メルマガ <input type="checkbox"/> ホームページ <input type="checkbox"/> ご紹介・口コミ <input type="checkbox"/> その他( )			

※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。