

“中小製造業のための”オンラインセミナー

3ヶ月
集中講座!!

第6回 もの作り! 収益改善“強化塾”

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

このセミナーの特徴

- ✓ 中小企業の方でも受講しやすいよう、半日オンライン講義×全5講で実施!
- ✓ 20個以上の豊富な実習があるので、頭と体で学べる!
- ✓ 中小製造業で実際に「うまくいった手法」を厳選して解説!

講師紹介

収益改善コンサルタント

にしだ ゆうへい
西田 雄平



(株)西田経営技術士事務所 代表取締役。2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネベアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。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とタフな商談や価格交渉を行なう。

その後、西田経営技術士事務所に移り、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム(通称IPP)」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育ってくると多くの経営者から好評を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。

〈コンサル実績(一部)〉

- ◆A社(社員数60名)/生産管理の基本を徹底定着指導!在庫差異率を7%から1%に削減!急な欠品や在庫過多を解消!
- ◆B社(社員数70名)/新製品立ち上げ管理によって量産後のドタバタ生産を解決!すんなり黒字生産化へ!
- ◆C社(社員数100名)/原価管理と値決めの仕組みを構築!たった半年で平均売価40%アップに成功!

〈講師実績〉

- ◆大手、官公庁/50回(東京商工会議所、日刊工業新聞社、中小企業大学校など)
- ◆自社開催/57回(値上げ・値決めの上手なやり方、もの作り!管理者養成学校、もの作り!原価管理“強化塾”、1日で分かる生産管理の基礎の基礎、もの作り!入門塾など)
- ◆企業内研修/多数

〈著書〉『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本』日本実業出版社

受講企業様のお声

愛知県 株式会社Y
製造部 課長 Y・A様

製造業に特化した内容だったので、現場しか知らない私でも、中身がスッと理解できました。これまで自分がやってきた仕事にも自信が持てるようになりましたし、改善への考え方や意識を変える機会にできました。参加して良かったです。

栃木県 株式会社F
代表取締役社長 T・W様

他のセミナーを色々を受けてきたが、一番しっくりきた。やるべきことがハッキリした。

埼玉県 株式会社T
常務取締役 N・W様

このセミナーを受講してから早2年が経過しますが、結果として、社員が自ら問題点に気づき、改善の方向に向かって動いてくれるようになりました。とても頼もしくなりました。そして、収益源と思っていた製品が赤字だったり、収益ゼロと思っていた製品が実は収益源だったことがわかったり…と、製造も営業も巻き込んで、会社全体が良い方向に向かい始めています。

「何から手をつけて良いのか分からない」

物価高、人手不足、賃金アップ、円安、価格転嫁、生産設備の老朽化、無言の値下げ圧力、多品種少量化、短納期化、マーケットの縮小、物流問題、生産性向上、リスクリング、AI、DX…製造業が抱える数々の課題。

情報過多のためか「うちはこのままで大丈夫なのだろうか」と、漠然とした不安感が蔓延してしまっているように感じます。

「シンプルに、まずは利益の確保」

忘れてはならないのが、企業の目的は「利益を増やしていくこと」です。(もちろん顧客満足は大前提。安全・品質の軽視や道徳なき商売は御法度です。)

利益が薄いと、従業員の安定確保も、将来に向けた設備投資も、新製品/新技術開発もできません。極端に言ってしまうと、私は「最終的に会社が儲かってさえいれば、問題の9割は何とかなる--」とさえ考えています。

会社が儲かるための原理原則は、**利益の方程式の追求**にあります。

★利益の方程式

$$\text{製品Aの利益} = (\text{売価} - \text{原価}) \times \text{数量}$$

詰まるところ、この方程式で黒字になる製品をたくさん売り、赤字になる製品はなるべく売らない。これに尽きる。そのためには地道にコストダウンを続け、1円でも高く売る努力を続けていくのみです。魔法のようなツールはなく、愚直に実行していくしかありません。これは大企業でも中小企業でも全く一緒です。

「では、具体的にどうすれば良いのか？」

もの作り企業における収益改善は、次の3ステップに分けて考えていくことがポイントです。長年のコンサル経験から言って、この流れに沿って実践した企業様の多くが、営業利益アップへとつなげておられます。(逆に、うまくいかない企業ではこれらを混同。あれもこれも一辺にやろうとして失敗してしまっています。闇雲に「コストダウンだ!」「生産性向上だ!」「値上げだ!」と叫んでも、現場が疲弊するばかりです。間違ったやり方では決してうまくいきません。継続もできません。)

ステップ1 … 今、この瞬間の収益改善(既存品の利益アップ)

ステップ2 … 1年先の収益改善(新規品の利益アップ)

※これから見積って1年以内に生産になるものを想定
ステップ3 … 3年先の収益改善(もの作りマーケティングと商品開発/技術開発)

半日オンライン×全5講のオールインワン講座

このセミナーでは、その成功手法による利益アップを疑似体験し、体得できるよう「半日オンライン×全5講のオールインワン講座」として構築しました。

各回の講義では【実習】をたくさん盛り込んであり、会社に戻ってすぐに実践に移すことが可能です。これまで“収益”改善活動に取り組んだことのない方でも“スツと理解できる”よう、平易な言葉と中小製造業の事例を多用して解説いたします。

毎回好評の「もの作り!収益改善“強化塾”」、ウェブにて4年ぶりの開催です!

この貴重な機会をお見逃しなく、今すぐお申込みを!

株式会社 西田経営技術士事務所 代表取締役 

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原価低減を根本からやり直したい企業様
- ③実戦的な経営改善手法を学びたい企業様
- ④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
- ⑤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

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儲かる値決めの手法について
- ⑤投資経済計算のイロハについて
- 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



**生産量が2割減でも
営業利益は大幅改善!**

西田式の手順にのっとり、
ルールを決め実行!
営業利益5百万円から1億9千万円へ
(金風加工業)



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)



たった1年でロスを13%削減!

現場任せの改善では見えないムダを
見直しスリムな経営体質を構築
(食品加工業)

セミナーカリキュラム ※ 進行状況によって前後する場合があります。

第1部 今、この瞬間の収益改善・・・既存品の利益アップ

■セクション1. 最強! 西田式コストダウン手法!

1. 「コスト=原価」だ! 原価計算書がなければ始まらない!	原価計算の基本の基本	1日目	プログラム
	直接原価計算方式が必須!		
2. コストダウンの心構え	原単位の設定方法	1日目	プログラム
	チャージレートの設定方法		
3. 科学的に原価を切り下げるワザ	【実習】で理解を深める	2日目	プログラム
	「改善基本精神10か条」を念頭に置く		
1. 「コスト=原価」だ! 原価計算書がなければ始まらない!	まずは外払いに目を向けよ!	3日目	プログラム
	① 材料を戦略的に下げるワザ		
2. 形だけの設計審査はやめてしまえ!	② 外注は買ったたくなし! 安く買え! — その方法	3日目	プログラム
	③ 物流費を侮るな! — その削減方法		
3. すんなり通る! 客先提案やVE提案の仕掛け方	つぎは、直接労務費を削減する	3日目	プログラム
	① マンレート(賃率)を上手に下げる方法		
1. 商品には“儲け寿命”がある	② マンST(工数)を上手に削減する方法	3日目	プログラム
	固定費の中の“設備費”を削減する方法		
2. 事業領域を明文化する	① マシンST(加工時間)を短くする原理原則	3日目	プログラム
	② マシンレート(賃率)を下げる方法【実習】		
3. 未来を予測して経営する	固定費の中の“間接費”を削減する方法	3日目	プログラム
	① 間接費の計算方法【実習】		
1. 稲盛和夫氏の言葉	② 間接業務改善の進め方	3日目	プログラム
	本来の原価管理の姿		
2. 勝敗はここで決まる!“値決め6条件”を整備せよ	① 「コストコントロール」とは、具体的にどうしていくことか?	3日目	プログラム
	② 「コストプランニング」とは、具体的にどうしていくことか?		

■セクション2. 収益改善会議という「場」を設定せよ

1. 収益改善会議で儲ける	具体的な開催/推進方法	3日目	プログラム
	シチュエーション、メンバー、準備物など		
2. 事業領域を明文化する	成果報告書の書き方	3日目	プログラム
	“伝わる”発表の仕方		

第2部 1年先の収益改善・・・新規品の利益アップ(これから見積って1年以内に生産になるものを想定)

■セクション3. 値決めは経営だ!

1. 稲盛和夫氏の言葉	値決めに心血を注ぐ	3日目	プログラム
	2. 勝敗はここで決まる!“値決め6条件”を整備せよ		
2. 勝敗はここで決まる!“値決め6条件”を整備せよ	自社の“値決め6条件”は何か?【実習】	3日目	プログラム
	史上最強ツール!“泣き寝入りリスト”を値決めに活かす!		
3. 請け負けをなくす!	その作り方【実習】	3日目	プログラム

4. プライシングシステムを構築する!	簡単にできる!“値決めルール”の作り方	4日目	プログラム
	値決めの基本姿勢		
5. 赤字商品の撃退法	赤字を見える化せよ	4日目	プログラム
	原価割れでも値決めする仕組み		
6. 「値上げ」は準備! 準備! 準備だ!	その仕組みの作り方	4日目	プログラム
	安売りしないための準備を怠るな!		
1. 「新規品立ち上げ管理」で手を抜かない!	値上げ交渉ストーリーを使い!	5日目	プログラム
	新規案件をすんなり立ち上げるワザ		
2. 形だけの設計審査はやめてしまえ!	設計プロセスを整理する	5日目	プログラム
	生産設計にエネルギーをかける!		
3. すんなり通る! 客先提案やVE提案の仕掛け方	失敗しない設計審査の実施手順	5日目	プログラム
	開発日程計画の作り方		
1. 商品には“儲け寿命”がある	QDCをレビューせよ	5日目	プログラム
	4Mチェックを徹底せよ		
2. 事業領域を明文化する	設計審査の方法を検討しよう【実習】	5日目	プログラム
	VEとは		
3. 未来を予測して経営する	VEの実施手順	5日目	プログラム
	軽薄短小を図る		
1. 稲盛和夫氏の言葉	ECRSをつかう	5日目	プログラム
	本来のVE手法を体験する【実習】		

■セクション4. 原価の8割は設計で決まる!

第3部 3年後の収益改善・・・もの作りマーケティングと商品開発/技術開発

■セクション5. 儲かる製品を作り続ける!

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、全5講で20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
- 第5回：2020年1月～4月

★個別企業様に対する訪問研修として、過去14年間で13回実施しました。



◆実施日時

- 第1講 2024年11月 8日(金) 13:00～16:00
- 第2講 2024年11月22日(金) 13:00～16:00
- 第3講 2024年12月 6日(金) 13:00～16:00
- 第4講 2024年12月20日(金) 13:00～16:00
- 第5講 2025年 1月17日(金) 13:00～16:00

申込みメ切り
2024年
10月30日水迄

◆参加費用

- 全5講の総合計
- 1名につき：148,000円(税込)
- 2名でご参加(お一人につき)：118,000円(税込)
- 3名以上でご参加(お一人につき)：98,000円(税込)
- ※全5講を分割して受講することはできません。代理出席は可。
- ※また途中欠席されても返金はできませんので、ご了承ください。
- ※お申込みされた人数以上での受講はできません。
- ※著作権法の観点から、撮影、録画、録音、その二次利用は固くお断り申し上げます。

◆場所

ZOOM ミーティング

◆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するか、当社ホームページよりお申込みください。
- ②お申込書を受領後、当社より「セミナー受付完了」のメールをいたします。2営業日以内に当社からのメールが届かない場合、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」をメール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前日までにテキストの郵送、参加URLをメールします。

◆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
https://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「第6回 もの作り! 収益改善“強化塾”」申込書

▶FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

▶ウェブサイトからも申込み可能! <https://www.ni-g-j.co.jp>

※お申込み後2営業日以内に当社からの連絡がない場合、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 役職	氏名(ふりがな)	
メールアドレス(必須)	※受講票等をお送りします。		
参加者	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職 氏名
	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職 氏名

※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当社活動のご案内のみに使用させていただきます。