

全3日間

《第2回》もの作り!

経営トップセミナー

~7年後、社長は午前で 帰りましょう~



7年前のA社長は……疲れ切っていた!

経営課題が山積で、どこから手を付けて良いか分からず、自分の時間が取れない!5年先10年先のことを考えたい!—しかしそれができない。ストレスがますます増加!このような状態にありました。

7年後 現在のA社長の日常

私が指導したことは、次の3つ(詳細は中面に記載)。A社長と二人三脚で、部下に着実に仕事を任せられる仕組みを作りました。

- ① 値決め経営
- ② 組織経営
- ③ IT経営(生産管理システム)

- 8~9時… ジャズを聞きながら、ニュースのチェック(世界情勢、景気、金利、原油、株価、為替動向など)
- 9~12時… 現場を散歩しながら、従業員へねぎらいの言葉をかける。指示や指摘はしない。
- 10~12時… 幹部会議にて「社長診断」を実施。
- 12~17時… かつろげるレストランでランチを取った後、昼寝。大好きな小説を堪能。その後ジムで汗を流し、好物のまんじゅうでコーヒーブレイク。読書の続き。

どんな社長も、7年あれば変身できます。場合によっては3年で。午前中だけ会社に顔を出し、あとは皆に任せて帰る。このような姿が、本来の社長業であると私は思っています。

「世界ナンバーワンのスモールビジネスの権威」と称されているマイケル・E・ガーバーも言っています。

「社長業とは、仕事をしないことである」

私は、彼の本を読んだその日から、どうすれば実践できるか、日々考え、指導に生かしてきました。ここに来てようやく皆様にお教えできるレベルに昇華できましたので、ここにセミナーを実施いたします。

<マイケル・E・ガーバーの紹介>
米国の雑誌『INC』誌は、「世界ナンバーワンのスモールビジネスの権威」、「起業の神様」と称し絶賛しています。一躍有名にした著書:『はじめの一步を踏み出そう』は、シリーズ累計で700万部以上のベストセラー。

もの作り経営を指導して28年 西田 順生

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)

- ★1996年独立 現場改善が中心だった。今思うと恥ずかしい。お客様の営業利益を増やせなかったにも関わらず、コンサルフィーをもらっていた。
- ★2001年 “営業マンの安直な値下げ問題”をきっかけに、原価と値決めにフォーカス! あっという間に利益を2~3倍にすることができた。
- ★2004年 『粗利を2倍にする価格決定論』(PHP研究所)を出版!これが大ヒット。大手セミナー会社や銀行でセミナー講師を。
- ★2006年 「収益改善プログラム(通称IPP)」を開発。“返金保証付き”で発売。
- ★2015年 息子:西田雄平がIPPをブラッシュアップし、多くの中小企業の利益最大化に貢献。
- ★2023年 65歳の誕生日を機に代表権を息子:西田雄平に。現在、株式会社 西田経営技術士事務所の取締役会長として、全国の中小製造業の社長を応援している。



<講師実績> 日本経営合理化協会他: 全170回(2024年10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

“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

このセミナーでは、3つの経営手法を会得できます。

その① 値決め経営・・・原価と値決めにフォーカスした利益最大化の経営手法について

<悪い企業様の事例>

- ✓ Aさんの見積結果とBさんのそれが異なるM社⇒正しい原価計算の仕組みを持たずに、値決めしていた。
- ✓ 値決めルールがないS社⇒指値に合わせたり、安易に安売りをしたり、逆に高過ぎて失注したりしていた。
- ✓ C製品でいくら、D製品でいくら、実際に儲かったのか分かっていないF社⇒競争力の高い製品、低い製品が分からないのにビジネスをしていた。
- ✓ お客様ごとに、いくら儲けさせていたか分かっていないJ社⇒儲かっているのか分からないまま、売上額が多いお客様中心に無理難題を聞いていた。

「値決め経営」
で解消!

その② 組織経営・・・社長が居なくても回る組織、幹部育成、社長交代のコツについて

<悪い企業様の事例>

- ✓ 品質保証部門がISO用になっている、あるいは独立した組織になっていないT社⇒形骸化したISOやクレーム対応に疲弊していた。
- ✓ 生産管理部門を独立した組織にしていないG社⇒営業マンが納期対応に追われ、本来の営業活動ができなかった。
- ✓ 購買・外注部門が独立した組織にしていないK社⇒営業マンや製造マンが、材料手配や外注手配に忙殺されていた。
- ✓ “声の大きい人”が仕事を仕切っているT社⇒個人プレーが蔓延しており、若い人が育たないとか、すぐ辞めることが多かった。
- ✓ 後継者がいないと言うO社⇒予期せぬ出来事により社長交代が発生し、急きょ登板した“新”社長が大変な苦勞をしている。

「組織経営」
で改善!

その③ IT経営・・・会社の命運を左右する「生産管理システムの導入、再構築」について

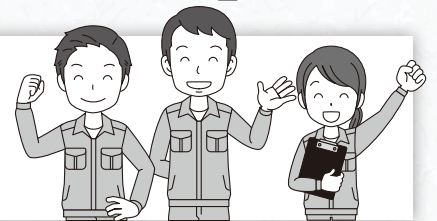
<悪い企業様の事例>

- ✓ 生産管理システムを使いこなせていないD社⇒「使いにくい」と言うことを理由にあげ、使いこなそうとしていなかった。
- ✓ ツギハギだらけのシステムにカスタマイズしてしまったR社⇒“業務改善”をせず、“ガン細胞”をそのまま移植してしまっていた。
- ✓ Tシャツで良いところ、和服を買ってしまったU社⇒間接工数がどんどん増加し、泥沼化し、どこから手を付けてよいか分からない状態になってしまっていた。
- ✓ KKD経営（勘・経験・度胸の経営）を続けてきたI社⇒ここ数年の経営指標が悪化し、品質・納期トラブル、労災、退職者が徐々に増え、社長自身も多忙になっていた。

「IT経営」
で刷新!

参加を
お勧めする方々

- ① 自分の時間を作りたいと考えておられる社長
- ② 中小に特化した「もの作り経営」のコツを学びたい“若手”社長
- ③ 社長交代を考えておられる“ベテラン”社長
- ④ 次期社長候補とその幹部の方々全員



経営課題を抱えていない会社は一社もありません。良い会社は、成長に伴ってそれが“高次元化”し、さらなる高みを目指しています。一方、悪い会社は、7年前と同じ経営課題に苦しんでいます。

両社の違いは何か？一社長が、7年前に手を打っていたか否かだけの違いです。

ここまで読み進めていただいた社長、だまされたと思って一度セミナーに参加してみませんか？

もの作り経営を指導して28年

西田 順生

講師：西田順生の実話！

「それって、ガンですか？」
「はい、そうです」



58歳、人間ドックでの医師との会話。胃にリンパ腫が見つかりました。その後、帯状疱疹に罹患。後遺症に苦しみ、体重が52kgまで激減。起きることもままならない。仕事はできない。半年先まで埋まっていた手帳は、すべて真っ白に。仕事が少し出来るようになったのは1年後。しかし過去の半分くらい。

「今後の人生を考えよう。周りに迷惑をかけたくない。早めに社長をやめよう!」とここで決意。

7年後の2023年65歳で息子に社長を譲り、仕事を半日以下に。幸か不幸か、過去最高売上高となる。

*後日談

お陰様で、ガンは漢方薬、サプリメント、食事療法を5ヶ月間続けた結果完治し、8年後の現在も再発していません。ガンの名医との奇跡的な出会いがあり、元気でピンピンしております。— 感謝 —

1日目 「値決め経営」 利益最大化の会社に変える!

表現は辛辣ですが、“余りあるお金”があれば、9割の経営課題は解決できていると思っています。

社長が仕事をしなくてもよい状態にするためには、高利益を導出できる企業に変えることが、最も大切なことです。

“余りある利益”を手にするためには、「顧客別・製品別利益一覧表」と「4つの戦略（製品戦略、営業戦略、価格戦略、コストダウン戦略）」は必須ツールです。

1日目は、これらの重要性と作り方、運用の方法についてご指導いたします。



第一部 本来の社長業へ

1. セミナー開催の趣旨
2. もの作り社長の最大の仕事とは
3. 社長卒業 7ヶ年計画の事例

第二部 値決め経営の進め方

1. なぜ、「値決め経営」が、社長卒業に役立つのか?
2. なぜ、「値決め経営」が、利益増大化に役立つのか?
3. 「値決め経営」で、“商売のやり方”を見直す
4. 4つの戦略を回す
5. 利益一覧表を見る
6. ロードマップで人を動かす
7. 「収益改善会議」でチェックする

2日目 「組織経営」 社長が居なくても回る、最強の分身・幹部・組織を作る!

社長が出勤しなくてもよい状態にするためには、まず、分身を作ることです。そして、ほぼ同時に3人の幹部を育てる。

このためには、個人対個人の業務を廃し、組織対組織で仕事をする必要があります。

もの作り経営にとってシンプルで生産性の高い組織と職務分掌の作り方について、具体的例を通してお教えいたします。

さらには、分身（次期社長）、幹部人選の注意点、育成のコツについて事例で解説いたします。

第一部 社長が居なくても回る「もの作り組織」

1. 人材不足に対応する組織作り
2. 各部門の役割はこう作れ!
3. 効率よく組織・人を動かす4つのワザ
4. 最強組織を作るコツ

第二部 分身、幹部の人選と育成

1. 分身（次期社長）の人選と育成の肝
2. “同じ苦労”をさせないための「〇〇リスト」
3. 最強幹部! 人選の肝
4. 最強幹部! 育成の肝

3日目 「IT経営」 “良い”「生産管理システム」を使った「社長診断」の進め方!

今や生産管理システムは必須ツール。しかし、多くの企業がうまく使えていません。その理由は次の3つ。

- ① “システムが悪いと言う言い訳”で、使っていない。…原因の60%
- ② 間違ったシステムを買ってしまった。…原因の30%
- ③ カスタマイズミスをしてしまった。…原因の10%



最終日は、失敗しない「生産管理システム」の買い方・使い方・直し方について、さらにはそれを使った「社長診断」のやり方について、お教えいたします。

第一部 失敗しない「生産管理システム」の買い方・使い方・直し方

1. 厄介な“生き物”
2. もの作り経営と生産管理
3. 皆が陥る「手段の目的化」
4. 失敗しない生産管理システム
5. 貴社が使っている生産管理システム、ここが問題だ!
6. 失敗しない買い方・使い方・直し方

第二部 社長診断の実際

1. なぜ「社長診断経営」が社長卒業に役立つのか?
2. 社長診断のポイント
3. 社長診断の進め方
4. 「社長診断チェックリスト」を診るだけ!

実施日時

1日目：2025年2月21日(金) 10:00~15:00
2日目：2025年3月 7日(金) 10:00~15:00
3日目：2025年3月28日(金) 10:00~15:00

申込み〆切
2月18日(火)まで

参加費用


3日間の総合計：148,000円(税込)／おひとり様
3名以上でお申込みの場合は、全員135,000円(税込)／おひとり様とさせていただきます。
3日間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、ご了承ください。(代理出席は可能です。)
上記には、個別ウェブ指導の料金も含まれます。

場 所

TKP 東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目8-16
◆アクセス・・・JR東京駅 八重洲中央口から徒歩1分！

セミナーの
お申込み代金
のお支払い方法

- FAXでのお申込みの場合
- ①下記の「申込書」をFAXしてください。
 - ②お申込み後、当社より「セミナー受付完了」のメールをいたします。
 - ③2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。
 - ④受付完了後、当社より「受講証」および「請求書」をメールさせていただきます。
 - ⑤「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。
 - ⑥当日セミナー会場へお越しください。

- ウェブサイトからお申込みの場合
- (1)当社ホームページにアクセスしてください。
URL: <https://www.ni-g-j.co.jp/>
- 
- QRコード：
- (2)トップページの「最新セミナー情報」より、参加したいセミナーを選んでください。
 - (3)お申込みフォームがありますので、それをご利用ください。
 - (4)以降の流れは、左記②～⑥と同様です。

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No.250221「7年後、社長は午前で帰りましょう」セミナー申込書

▶FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)
▶ウェブ申込みも可能! <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	(ふりがな) 氏名	
メールアドレス (必須)	※受講証等をお送りします。		
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弊社活動のご案内のみに使用させていただきます。

