“中小製造業のための”オンラインセミナー

3か月集中講座

録画配信あり

第7回 もの作り！ 収益改善“強化塾”

対象者

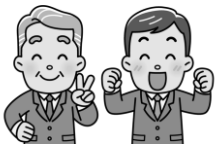
職種／製造、技術、資材・外注管理、生産管理、原価管理、マーケティング、商品企画・開発
役職／中小企業の経営者、工場長、部長、課長、係長、主任

▸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！**

✓**16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



にしだ　ゆうへい
西田 雄平

㈱西田経営 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㈱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を経験。
その後、西田経営に転じ、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。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80名）/原価管理と値決めの仕組みを構築！生産量・人員が2割減る中、営業利益500万→4億2,000万へ改善！

＜講師実績＞
◆大手、官公庁／70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／ 71 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と受けてきたが、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付き、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。

“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

「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、生産性向上、リスキリング、AI、DX…製造業が抱える数々の課題。

情報過多のせいか「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、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。極端に言ってしまえば、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
製品Ａの利益＝(売価-原価)×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、職場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“スッと理解できる”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2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
代表取締役 西田 雄平

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



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)



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4億2千万円へ
(金属加工業)



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	プログラム1日目
	直接原価計算方式が必須！	
	原単位の設定方法	
	チャージレートの設定方法	
	【実習】 で理解を深める	
2. コストダウンの心構え	「改善基本精神10か条」を念頭に置く	
3. 科学的に原価を切り下げるワザ	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 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	
	つぎは、直接労務費を削減する 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	
	固定費の中の“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 ② マシンレート（賃率）を下げる方法 【実習】	プログラム2日目
	固定費の中の“間接費”を削減する方法 ① 間接費の計算方法 【実習】 ② 間接業務改善の進め方	
	本来の原価管理の姿 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？ 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？	プログラム3日目

■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	プログラム3日目
	シチュエーション、メンバー、準備物など	
	成果報告書の書き方	
	“伝わる”発表の仕方	

第2部 1年後の収益改善・・・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	プログラム3日目
2. 勝敗はここで決まる！“値決めの６条件”を整備せよ	自社の“値決めの６条件”は何か？ 【実習】	
3. 請け負けをなくす！	史上最強ツール！「泣き寝入りリスト」を値決めに活かす！	
	その作り方 【実習】	
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	プログラム4日目
	値決めの基本姿勢	
	赤字を見える化せよ	
	原価割れでも値決めする仕組み	
5. 赤字商品の撃退法	その仕組みの作り方	
6.「値上げ」は準備！ 準備！ 準備だ！	安売りしないための準備を怠るな！	
	値上げ交渉ストーリーを使え！	

■セクション4. 原価の８割は設計で決まる！

1.「新規品立ち上げ管理」で手を抜かない！	新規案件をすんなり立ち上げるワザ	プログラム4日目
	設計プロセスを整理する	
	生産設計にエネルギーをかける！	
2. 形だけの設計審査はやめてしまえ！	失敗しない設計審査の実施手順	
	開発日程計画の作り方	
	QDCをレビューせよ	
	4Mチェックを徹底せよ	
	設計審査の方法を検討しよう 【実習】	
3. すんなり通る！ 客先提案やVE提案の仕掛け方	VEとは	プログラム5日目
	VEの実施手順	
	軽薄短小を図る	
	ECRSをつかう	
	本来のVE手法を体験する 【実習】	

第3部 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

■セクション5. 儲かる製品を作り続ける！

1. 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！ 【実習】	プログラム5日目
	社長の机に「利益一覧表」を！	
	４つの戦略を立てる	
2. 事業領域を明文化する	事業領域とは	
	事業領域を設定するメリット	
	事業領域の作り方【実習】	
	自社のコア技術を見つめ直せ！ 【実習】	
3. 未来を予測して経営する	もの作り経営に必要な3つのロードマップとは？	
	ロードマップ作成のポイント	
	どのようなマーケットに注力するのか見える化する 「プロダクト・ロードマップ」を作ってみよう！ 【実習】	
	どのような技術で合理化するのか見える化する 「テクニカル・ロードマップ」を作ってみよう！ 【実習】	
	どのように売っていくのか見える化する 「セールス・ロードマップ」を作ってみよう！ 【実習】	

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16個の実習を取り入れてあります。

実績

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
第6回：2024年11月～1月

この他、個別企業様に対する訪問研修として、過去16年間で13回実施しました。





◆主催・お問合せ先

株式会社 西田経営
〒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

詳細

申込み〆切 1月19日(火)迄

◆実施日時

第1講　2027年1月26日（火）13:00～16:00
第2講　2027年2月 9日（火）13:00～16:00
第3講　2027年2月25日（木）13:00～16:00
第4講　2027年3月 9日（火）13:00～16:00
第5講　2027年3月24日（水）13:00～16:00

◆会場

ZOOMミーティング

◆参加費用

全5講の総合計
128,000円(税込)/お一人様

【受講に関する注意事項】

※全5講の分割受講はできません。
※各講義終了後、復習・欠席時のフォローとして録画を配信いたします（視聴期限：配信開始日から7日間）。
※欠席・途中辞退による返金はいたしかねます。
※お申込み人数を超えての受講・録画視聴はできません。
※講義の撮影・録画・録音、および配信動画の複製・転載・第三者への共有は禁止いたします。

◆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「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。

セミナー「第7回 もの作り！収益改善“強化塾”」申込書

24時間受付中!!

▶ウェブサイトからお申込み https://www.ni-g-j.co.jp
▶または FAX 03-6411-1265

※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）	※受講証などをお送りいたします。			
参加者	部署・役職	ふりがな 氏名	部署・役職	ふりがな 氏名
	部署・役職	ふりがな 氏名	部署・役職	ふりがな 氏名

※同業者・個人のお申込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。