

即時利益改善 Seminar2025

4年後、時給1,500円は既に訪れた未来—
《即時利益改善×利益体質を再構築する》

利益改善 7つの真実

全業種で即実践できる7つの真実

- ①「絶対死守すべき数値指標」の真実
- ②「絞り込みと集中」の真実
- ③「2大コスト構造の転換」の真実
- ④「全社人時生産性6,000円」の真実
- ⑤「ツキの原則」の真実
- ⑥「名物性創造」の真実
- ⑦「メイクベター発想」の真実

2025
12/5
Friday
【12:30~16:30】

製菓製パン・福祉・サービス業・医業・広告業・デザイン業
あらゆる業種に対応できる利益創出法を大公開!!



株式会社 S・Yワークス

〒980-0811

宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階

TEL:022-722-2007

FAX:022-722-1770

担当:牧田、亀田、高木

全業種で即実践できる 利益改善 7 つの真実

1 『絶対死守すべき数値指標』の真実

利益化の絶対条件、“数値”で判断する

業績向上で必ず行うべきことは、死守すべき数値指標の最適化です。決算書は嘘をつきません。利益化指標と照らし合わせながらどこに課題が潜んでいるのか、何をすれば改善されるのかを現場レベルに落とし込むことが第一歩です。

2 『絞り込みと集中』の真実

弱者の戦略は一点突破

売上向上、利益創出には商品・サービスを絞り込み、「売るものを集中させること」が重要です。お客様は数多くの商品・サービスを瞬間的に比較し購入を決めるため、【あそこのアレ】を明確にすることが業績向上には必要になります。

- ① 商品・サービスは広く浅くではなく、狭く深く展開する
- ② 強者は包み込み、弱者は一点突破して突き抜ける
- ③ 集中すべき商品・サービスにコストをかける

3 『2大コスト構造の転換』の真実

原価と人件費の徹底改善と管理

2大コストである原価と人件費のコントロールは喫緊の重大テーマです。顧客の信頼を失わず原価をいかに低減させるのか。同じ人件費の中でより効果をもたらすための構造転換が重要になります。

4 『全社人時生産性6,000円』の真実

生産性理解と生産性概念の導入

人時生産性とは、「労働時間管理の精度」を表す指標です。時給が上昇を続ける中、この精度が高い企業は労働時間をコントロールし、利益を生み出せる体質があるということになります。

- ① 労働分配率(粗利÷人件費)は、40%を目標とする
- ② 全社人時生産性は6,000円を目標とする
- ③ 労働時間管理＝業務スタンダードタイムの設定

5 『ツキの原則』の真実

売上構成比×伸長率による評価

ツキの原則は、売上構成比と伸長率によって商品・サービスのニーズを把握することができます。

- ① 単品or1サービスあたり売上構成比を算出
- ② 単品or1サービスの前年売上伸長率を算出
- ③ 平均売上構成比以上×伸長率100%以上がツイている対象

6 『名物性創造』の真実

名物性の創造と最大化、顧客理解

企業を代表する名物商品開発は、業界問わず超重大事項の一つです。同時に、創るだけでなく顧客に理解していただくにはじめて価値が生まれるため、創造→最大化→顧客理解の連動性を構築する必要があります。

- ① 名物商品・サービスの指標は、目標売上構成比25%化
- ② 名物商品・サービスは新規投入後、3年以内に7%化
- ③ 商品・サービスの従業員理解×熱量＝顧客理解

7 『メイクベター発想』の真実

不の洗い出しと改善の習慣化

現場レベルでの改善には、メイクベター発想で考えることが大切です。メイクベターとは、現状をより良くする手法です。

- ① 現状をより良くするための「メイクベター会議」
- ② お客様の声を聴く、モニター会、アンケートの実施
- ③ 改善事項の目標設定、数値化によるゴール設定

※本セミナーでは、実施後3か月以内に
即成果が出る取り組みに絞り、お伝えします。

実際に成果を出している 様々な業種の即時利益改善事例をご紹介します！

セミナー当日はさらに多くの即業績向上成功事例をご紹介します！

1 商品構成のスクラップ&ビルド、名物の徹底販売強化で、 名物単品構成比8倍、製品製造原価率-3%を実現！

■実施事項

- 単品人時生産性基準からの商品選定
- 多品種少量生産の廃止
- 主力単品の名物商品化&新規販路開拓

2 “一人前基準による人員配置体制最適化と サービスの標準化”で営業利益率5%アップ！

■実施事項

- 労働分配率の基準値の決定
- シフトのバランス調整と稼働スケジュールの整流化
- 一般サービスの標準化改善の実施

3 美容室における施術スタンダードタイムの導入で、 施術時間の圧縮、生産性向上！

■実施事項

- 目標人時生産高基準の設定
- 施術スタンダードタイムの導入で1分あたり単価を意識
- 目標単価を達成する利益化コースメニューの創造

4 商品・企画・売場・顧客接点の活性化で、 粗利高115%達成、客数110%増で利益化に貢献！

■実施事項

- ツキ管理手法によるMDの改善
- 原価率基準からの価格の改正
- 主力単品の欠品0化
- 単品強化企画の立案と売場の連動

開催スケジュール

時間	講座タイトル	講師
第一講座 12:30- 13:20	なぜ今、業績改善が必要なのか？ 業績改善するための絶対条件	経営コンサルティング本部 福祉活性チーム リーダー 田中 貴士
第二講座 13:30- 14:20	即時業績向上施策一事例講座①	経営コンサルティング本部 亀田 紘輔
第三講座 14:30- 15:20	即時業績向上施策一事例講座②	常務取締役 経営コンサルタント 葛西 孝太郎
第四講座 15:30- 16:30	業績向上に向けた実践事項 たった7つの真実	専務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生

日程

2025年 12月 5日(金)

■開催時間:12:30～16:30

■開催場所:九段会館テラス

ご参加 費用

ご参加費:27,500円(税込)

お申込後のキャンセルは開催日7営業日前の17時30分までにお申し出ください。

それ以降にご連絡があった場合、ご参加費用の50%を、開催前日以降のキャンセルに関しましては、ご参加費用の100%をキャンセル料としてお支払いいただきます。

※最少催行人数に到達しない場合には、中止とさせていただきます。

その際には、開催日2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。