

## 神谷 泰久 (かみや やすひさ)

【キャッチコピー】 経常利益こそが社長の成績

【費用】 個別相談 5 万円 / 1 回～

【資格・専門分野など】 製造業コンサルタント  
儲けの公式「プライド理論」をつかうと儲けることなんて単純作業にすぎない、ということ  
を次世代に語り継ぎ、製造業のコンサルタントとして儲ける喜びを共感したいのです。

【職歴】 愛知県知多郡に次男として生まれる。名古屋大学工学部機械科に入学～卒業。大手自動車  
部品メーカーに入社生産技術部で工程設計に従事（切削加工ライン・組み付けラインの立  
ち上げを通じて量産ラインのノウハウを習得）・31歳の時に円満退社・(有)神谷精工を  
設立。創業7年目にしてプライド理論を確立する。社長（神谷泰久泰久）の年収は60  
00万円となる。大手企業（東証一部上場）に2000年12月13日（50歳の誕生日）  
に神谷精工を売却する。結果として一生遊んで暮らせる十ケタの現金を手に入れる。実戦  
経営コンサルタント事務所『プライド』設立。現在に至る。

【著書など】 儲けるメカニズム（日刊工業新聞）  
経営大全「差が儲けである」（自費出版）

【インタビュー】

### ◆鋭い指摘

あいかわらず、鋭い眼光に、鋭い指摘。定期的に私自身のご相談にも乗っていただいている神  
谷先生だ。とにかくその指摘は私の心の中を見抜いているかのようで、心に沁み入る内容ばか  
り。本当に感謝である。

### ◆儲けにこだわるコンサルティング

おそらく、「製造業コンサルタント」において、これほどまでに「儲け（経常利益）」にこだわ  
っている人は少ないと思う。

私も製造業関連のコンサルタントとは、今まで何十人もお会いしたが、ほとんどが「トヨタ」  
の看板(?)を背負った

工場内の効率や生産方法が専門のコンサルタントだった。

別にそれが悪いとは思わない。

専門分野があり、それをコンサルティングされているのだから、  
それもありだろう。

### ◆プライド理論

しかし、神谷氏の「プライド理論」と名付けられたそのノウハウはすべてがその会社の「儲け（経  
常利益）」に集約された…

営業であり、生産であり、効率であり…そして最終的には「社長が必要なくなる仕組み」になっ  
ている。

また、そのノウハウがすべて「シート化」され、即誰でも実行できる内容になっているので、  
会社によっては1年で経常利益が数倍になる、という代物だ。中小製造業にはとにかくお薦め  
だ。

ぜひ、製造業の方は勇気をもって一度門を叩いてみたらどうだろう。あまり使いたくない言葉  
だが、「目から鱗」を体験することになると思う。

一般公開のセミナーなどは基本的に受けないという方針だそうで、相談されたい方は「なごや  
の頭脳。」までご一報を。

【頭脳。を分析】

