

《粗利を2倍にする》 価格決定の秘策

「95%の会社が間違っている」ということを知っていましたか？
(社長・役員・営業幹部・工場長向け)

製造部門・購買部門の従業員が、50銭、1円のコストダウンのために、日々血の汗を流している。しかし一方、営業の最前線では、“安易な値決め”で、大津波のごとく、せっかくのコストダウンを飲み込んでいく。これこそが、中小企業が苦しんでいる原因なのだ。ISO、現場改善の指導を重ねてきた私だが、正直言って現場改善がバカらしくなって来た。

『値決めが経営を左右する』この“名言”は、京セラの創業者・稲盛和夫さんの著書：『心を高める、経営を伸ばす』（PHP研究所）に書かれている。まさしく今、この言葉を痛感している。だから、私は“価格決定”にメスを入れるのだ！

- ★95%の企業が間違えた方法を探っている。★価格交渉に負けない、価格体系とは？
- ★商売上、赤字価格は必要。しかし問題はその扱いである。★請け負けの原因は、価格にあらず。一旦価格のことを忘れればよいのだ。★なぜ儲からないものが残っているか？
- ★大手のお客様からの“定期コストダウン要請”には、手の打ち方がある。…バイヤーの心理を知ればよい。

今まで、だれも口を開かなかった「プライシングシステムの秘策」をここに明らかにし、多くの中小企業の方々を幸せにしたいと願っている。

西田 順生

講師 / 西田 順生

株式会社 西田経営技術士事務所
代表取締役・技術士（経営工学部門）

1981年、神奈川大学工学部工業経営科卒業。株式会社製作所グループ、株式会社にて、生産管理、外注管理、購買業務の経験を経て、1996年にコンサルタントとして独立。実践しやすい科学的経営を提唱して、全国でコンサルティング活動を行なうかたわら、執筆、講演に活躍中。優良企業での実務経験とコンサルティング現場で培ったプライシングシステムで脚光を浴びる。

●主著 / 「粗利を2倍にする価格決定論」（PHP研究所）他5冊、日経DZホームページ連載。

●主な公職 / 東京商工会議所、金沢商工会議所、石川県産業創出支援機構：登録経営アドバイザー、財団法人規格協会：ISO9000審査員 など

日 時	2005年11月29日(火) 13:30~17:00
場 所	金沢パークビル2階会議室 (金沢市広岡三丁目1-1) JR金沢駅西口地下道直結
参加料	お1人様 10,000円(税込み)
定 員	30名(定員に達し次第締め切らせていただきます)
申込方法	1社につき1枚、下記の申し込み書をご記入の上、FAX(0761-57-1679)にてお送りください。後日、FAXにて請求書を送信しますので指定口座へお振り込み下さい。
主催・問い合わせ先	株式会社 西田経営技術士事務所 〒923-1114 石川県能美市小杉町イ240番地1 TEL0761-58-6535 FAX0761-57-1679 東京事務所 / 〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目1番3号 AIGビル9F TEL03-5288-5441 FAX03-5288-5353 http://www.ni-g-j.co.jp/ e-mail: info@ni-g-j.co.jp ●お問い合わせ担当者：クライアントサポート マネージャー 宮島栄三郎

参加いただいた方には、「粗利を2倍にする価格決定論：ダイジェスト版小冊子」を進呈!

《粗利を2倍にする価格決定の秘策》セミナー申し込み書

ふりがな		ふりがな	
会社名		参加者	
所在地	□□□□□□□□□□		
TEL番号		FAX番号	

セミナーをより良い内容にするために、
貴社のことをお聞かせください。

業種	資本金(円)	従業員数(人)	売上高(円/年)

※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。
 ※当社代表取締役 西田順生は、わが国の「技術士法」によって、“守秘義務”“信用失墜行為の禁止”が課せられていますので、ご安心下さい。

セミナーのねらい

プライシングが、経営で一番重要な要素であることを認識してもらい、儲かる価格設定の方法、赤字商品からの脱却方法を学んでいただく。

目玉! 粗利2倍化への道 [プライシングシステムの重要性]

プログラム

1. 「価格に巣くう10個の病気」に気づく

- ① 経営幹部が値段を下げすぎる病気
- ② 営業マンが値段を下げすぎる病気
- ③ 赤字商品を長年放置してしまう病気
- ④ “見積もりでは儲かるはずだったのに…”という病気
- ⑤ そもそも赤字商品か否かを把握していない病気、他

2. 95%の会社が間違えている

- ① 価格を決めるのは顧客にあらず
- ② 価格を下げて儲けるワザ
- ③ 儲けたければ変動費を見る
- ④ 「直接原価方式」の驚異

3. 安売り防止：「複数価格システム」のすすめ

- ① 複数価格システムの真髄
- ② 変動費と固定費の分け方
- ③ 価格明細表の作り方
- ④ 工夫した見積書

4. 見積もり時点でマークせよ：「赤字商品マーキングシステム」

- ① 赤字価格が必要なケースとは
- ② 問題は赤字価格の放置
- ③ 限界利益は魔法の杖
- ④ 最強ツール：赤字商品指名手配票、赤字商品ブラックリストの作り方
- ⑤ 営業戦略会議が将来を左右

5. 請け負け撲滅の強力ツール：「取引条件管理システム」

- ① 価格決定の盲点：月間販売数量、企画数量、最少販売数量、端数販売、仕様変更管理、リードタイム
- ② 「短納期」と「デッド在庫」の悪い関係の対策

6. 営業所最強軍団への誘い：「科学的営業システム」を作る

- ① 営業所利益管理システム—工場と営業所の独立採算性
- ② 科学的人事システム—営業マンを有能にする評価指標とは
- ③ 営業戦略会議—場当たり営業から脱却するには

7. 終結と撤退で儲ける：「儲け寿命管理システム」

- ① 枯れた商品、枯れつつある商品
- ② 枯れた商品、枯れつつある商品を温存する原因
- ③ 終結宣言、撤退宣言の進め方

8. バイヤーのないしよ話

～バイヤーの本音を知れば、価格交渉には負けない～（体験秘話とは…）

目玉! 9. 粗利2倍化への道 ～プライシングシステムの重要性～

同じテーマ
 のセミナー
 実績・予定

満員御礼

参加者187名
 参加企業数129社

[2005年]

開催日時	主催者
1月27日	東京商工会議所様(東京)
3月 3日	日本経営合理化協会様(大阪)
3月 9日	日本経営合理化協会様(東京)
4月14日	新技術開発センター様(東京)
6月 2日	みずほ総合研究所様(東京)
6月21日	日本経営合理化協会様(東京)
7月 6日	日本経営合理化協会様(大阪)
7月27日	りそな総合研究所様(東京)
8月 3日	当社(金沢)
9月 9日	新技術開発センター様(東京)
10月22日	盛和塾様(大阪)

大好評
 発売中



受講者の声

- 経営の盲点をつかれ「目から鱗が落ちた」思いでした。(神奈川県安田明氏)
- 「値決め」やバイヤーとの対応策など、大変勉強になりました。(福岡県の中山英樹氏)
- 経験に基づいた科学的な手法の数々に大変感動し、自社を省みる良いチャンスとなりました。(栃木県の石山和夫氏)
- セミナーを受講し、自社の改善すべき点がはっきりと見えてきました。(東京都の木村政夫氏)

その他、多数頂戴しております。