

# 素材高騰に勝つ!

## 価格転嫁・総コスト削減・ 請け負け回避の具体策

緊急開催

### コスト増に対処する「次の一手」を指導します!!

毎月のように上がり続ける材料価格。

今、世界的な素材高騰が製造業の収益を圧迫しています。これに対処するには、総コスト削減と価格転嫁、それに加えていかに請け負けしないか。この三つの対策しか残されていません。このセミナーでは、

- ① 4年前から実践している、上手に価格転嫁をする9手順について
- ② 製造部門のみならず、経営者、営業、設計、購買、外注、設計などの全部門を巻き込んで実現する総コストの削減方法について
- ③ お客様からの無理難題を上手にかわし、請け負けしない工場に変身する方法について

これを実行に移す具体策を、すべて実践して効果をあげた方法をご指導します。

【対象】経営者、経営幹部、工場幹部、営業幹部

### 一刻も早くコスト増を価格転嫁せよ! 「値上げ交渉」と「コスト削減策」は緊急課題!

#### 営業部から「値上げは厳しい!」と報告は受けていないか?

値上げを拒むのは、発注先として当然。現役時代、購買・外注管理をしていた私の経験から言わせれば価格転嫁の手順が悪いだけなのである。製造業の値上げ交渉には、やり方がある! いま、各社が一斉に値上げ交渉に入った。上手なメーカーだけが値上げでき、交渉の下手な企業は後回しにされる。「決して向こうから値上げしましょう!」とは言わないことだけは断言する。いつの時代も、全社的なコスト削減と値決めは経営者の仕事。社長が責任を持ってことに当たることをお勧めする。

受講者の声

- 製造現場だけのコストダウンでは、やはり効果がでないということが理解できました。(白山市 高山 忠氏)
- 本来のコストダウンとは、こう進めるのだということが分かりました。(白山市 中田俊一氏)
- 当社も原価企画に取り組んできましたが、進め方が間違っていたことに正直ショックを受けました。(東京都 鈴木幸一氏)

ご参加者全員に、  
「作る前にコストダウンする技術」  
(定価1,365円)  
を進呈いたします。

講師 西田順生

にしだ じゅんせい  
生産管理専門のコンサルティング会社 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)  
1977年神奈川大学工学部工業経営学科へ入学し、生産管理技術に魅了される。  
1981年同学科卒業。機村田製作所グループ及び機ナオにて、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。  
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コストダウンシステム・プライシングシステムで脚光を浴び、首都圏の他、中部、中国、九州地区でコンサルティング、講演活動を行っている。  
〈主著〉  
「作る前にコストダウンする技術(PHP研究所)」  
「粗利を2倍にする価格決定論(PHP研究所)」  
「生産革命 変種変量生産しか儲からない(泉文堂)」  
その他4冊、日本経営合理化協会ホームページ連載。



# セミナーカリキュラム

## はじめに 「利益増大の3原則」を理解

### 第一の原則：「安売りしない値決めの大原則」

- ① 良い値決め、悪い値決め。コストダウンは値決めからスタートする
- ② 3つの売価ゾーン——上限価格・標準価格・下限価格
- ③ 10個の売価
- ④ 非常に重要な「特別価格採用ルール」

### 第二の原則：「利は元にある。原価を下げる大原則」

- ① 間違いだらけの原価計算
- ② 岩盤のような原価を築く

### 第三の原則：「販売数量を増やす大原則」

- ① 勝ち馬に乗る
- ② 間違った多品種少量生産の考え
- ③ 生産形態でビジネスモデルが変わる
- ④ 値段を下げて儲ける秘策
- ⑤ 限界原価、限界利益を知る
- ⑥ 操業度、稼働率を「見える化」せよ



## I 素材高騰に勝つ! 「価格転嫁の9手順」

1. 価格転嫁の9手順とは
2. バイヤーの気持ちを逆手に取り、攻めの値上げを勝ち取る方法とは
3. 全営業マンが価格交渉に勝つツール

## II 製造・営業・設計の3段階でのコストダウン

### 1. 製造現場のコストダウン：原価の見える化で勝負は決まる

- ① 誤解している多くの人たち
- ② 原価統制とは?
- ③ 原価計画とは?
- ④ 原価計算の基本の基本
- ⑤ 原価・価格の構成を定める
- ⑥ コストダウンの決め手：  
“許容原価”と“目標原価”
- ⑦ コストダウンの三原則



### 2. 設計現場のコストダウン：原価の80%は設計で決まる

- ① 本来の設計
- ② 広義の生産管理が重要

### 3. 営業現場のコストダウン：コストダウンは営業から

- ① 3つの品質を知る
- ② コストダウンの第一歩はここから

## III お客様に騙されない! 「請け負け回避の3条件」

### その1: 「仕様条件」の見直し

品質、非標準品、特殊梱包、特殊表示、特殊資料、専用金型・専用ジグ、設計の有無で発生するコストと削減法

### その2: 「数量条件」の見直し

月間販売数量、経済ロットサイズ、最小販売数量、企画台数、端数で発生するコストと削減法

### その3: 「取引条件」の見直し

支払い条件、貿易諸費用、リードタイム、納入回数、支給材料、預り製品、検収条件で発生するコストと削減法

#### ◆実施日時

2008年9月1日(月) 10:00~16:30

#### ◆場所

ANAクラウンプラザホテル金沢  
(〒920-8518 金沢市昭和町16-3)  
JR金沢駅前 TEL076-224-6130

#### ◆定員 35名

#### ◆参加費用

32,000円/一人(税込み価格 33,600円/一人)  
(昼食代、テキスト代を含みます。)

#### ◆セミナーのお申し込み方法

下記の申込み用紙に必要事項をご記入の上、FAX(0761-57-1679)にてお送り下さい。後日、FAXにて受講票及び請求書を送信させていただきますので参加料金を指定口座へお振込み下さい。

#### ◆同一のセミナー実績・予定

2008年6月23日(大阪): 日本経営合理化協会主催  
2008年6月24日(東京): 日本経営合理化協会主催  
2008年9月25日(東京): 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)主催  
2008年10月16日(名古屋): 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)主催

#### ◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所  
北陸事務所: 〒923-1114 石川県能美市小杉町イ240番地1  
TEL 0761-58-6535 FAX 0761-57-1679  
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B1F  
TEL 03-6411-1264 FAX 03-6411-1265  
<http://www.ni-g-j.co.jp/> e-mail: daihyou@ni-g-j.co.jp  
お問い合わせ担当者 総務: 西田美智代



## 「素材高騰に勝つ!」セミナー申し込み書

# FAX 0761-57-1679

ふりがな			
会社名			
所在地	□□□□ □□□□		
TEL番号			FAX番号
連絡担当者	部署	氏名(ふりがな)	
参加者	役職名	ふりがな 氏名	役職名 氏名
	役職名	ふりがな 氏名	役職名 氏名

※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、ご安心ください。