

買いたたかれない会社の3つの戦略

出版記念
セミナー

静かな環境で、真剣に話を聞きたい方、
先着50名様限定!!



買い叩きに負けない次の一手を指導します!!

お客様に会うたびに言われる「安くしてくれ」——そのたびに「泣き寝入り」していたら、あなたの会社はあと1年と持たないことでしょう。

企業の存在意義は、売上を上げることではありません。売上から原価を差し引いた、すなわち“利益”を永続的に上げていくことに他なりません。

そのためには“買い叩かれない3つの戦略”が必要です。

このセミナーでは、昨今の不況に打ち勝つために必要なワザである『買い叩かれない3つの戦略』について、本に書けなかった事例を交えてさらに詳しくお教えしたいと思います。

【対象者】 経営者、経営幹部

「買い叩かれない値決め」と「劇的なコストダウン」!! そのために、一刻も早く、岩盤のような原価を築け!

営業部から、「もっと値段を下げないと仕事が取れない」という報告を受けていないか?

値段を下げると言うのは、発注先として当然。これはバイヤーの常套句だ。これにいちいち呼応しては、利益がどんどんむしり取られてしまう。そうならないよう、“科学的根拠のある原価明細資料”で理論武装し、さらに価格交渉に負けないツールを準備して、値段交渉にあたる必要がある。今、景気が回復しつつあるこの時期に、不採算のものには価格転嫁や撤退を行い、可能な限り安売りをしない経営に変貌して行かなければならない。一方、仕事の薄い状況であるならば、“値段を下げて儲けるワザ”を身に付けて、戦略的な価格設定を行うことが大切である。いつの時代も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事に当たることをお勧めする。

— 生産管理と出会って33年 —
製造業専門の収益改善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

西田 順生

クライアントの声

- ★製造現場だけのコストダウンではやはり効果が出ないことがよく理解出来た。
(東京都 電子部品製造業 社長 片山博)
- ★当社が安売りしていた真の原因が分かった。教えていただいたことを実践に移せば買い叩きを回避できる。
(千葉県 印刷業 取締役営業部長 中田功一)
- ★見積書の書き方に大きな問題があることがわかり、大変ショックを受けた。
(東京都 建築資材製造業 専務取締役 鈴木賢一郎)

参加者全員に
新刊書籍
「買いたたかれない会社の3つの戦略」を
進呈いたします。

講師 西田順生

にしだ じゅんせい
製造業専門の収益改善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。81年同学科卒業。(株)村田製作所グループ及び(株)ナオにて、生産管理、外注管理、購買業務の実務を経験。96年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プライシング&コストダウンシステムで脚光を浴び、首都圏、東海、北陸、中国、近畿、九州地区の製造業に対して、収益改善に向けたコンサルティング、講演活動を精力的に行っている。06年「収益改善プログラム(通称IPP)」を開発する。発売と同時に、毎月2社以上に導入され、営業利益をたった1年間で3.1倍にした実績も持つ。
〈主著〉
「買いたたかれない会社の3つの戦略(中経出版)」「緊急!収益改善会議(中経出版)」、「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 変種変量生産しが儲からない(泉文堂)」その他多数。



セミナーカリキュラム

儲かる会社だけが使っている技術

利益を上げるための“ワザ”

経営の成否を決める「利益の方程式」
なぜ、高く売ることができないのか？
今すぐできる、高く売る“ワザ”
劇的に原価を下げる“ワザ”
値段を下げて、数量を増やす“ワザ”



1年で営業利益2.7倍!
価格交渉により取引条件を改善し、高収益体質を実現
(繊維メーカー)

I 買ったたかれている会社は「見積書」にスキがある

儲からない会社、8つの実例

- ダメな会社の見積書① 指値を逆算してつくっている
- ダメな会社の見積書② 相手から指定された書式だけを使っている
- ダメな会社の見積書③ 原価明細がない…その他

II 安売りしない3つの原則

安売りしない原則① ゆるぎない原価を築く

原価計算の基本の基本を知る
直接原価計算方式の威力
コストの決め手は工程設計書にあり
“原単位”が社運を左右する
変動する材料単価をリアルタイムで追え
レートがなければ始まらない

安売りしない原則② 儲かる値決めルールを定める

赤字で売っても儲ける
赤字商品をマークせよ
安売り後の戦略が生死を分ける
利益を乗せて売る

安売りしない原則③

価格交渉に勝てるツールをつくる

最強のツール「ブラックリスト」
を使い!
ブラックリストの重要5項目
ブラックリストを使った儲け方
見積原価計算書で理論武装せよ
収益改善見積書で請け負け防止



**売上同じで、
営業利益3.1倍を実現!**
西田式の手順にのっとり、
ルールを決め実行。
営業利益4千万円から1億2千万円へ。
(プラスチックメーカー)

III 科学的に原価を下げる3つの原則

- 科学的に原価を下げる原則①コストコントロール
- 科学的に原価を下げる原則②請け負けを回避する
- 科学的に原価を下げる原則③コストプランニング

IV 数量を増やす原則

値段を下げて儲けるワザ

稼働率が低ければ、仕事を増やすための“劇薬”がいる
ギリギリの価格
限界利益という魔法のランプ

[まとめ] 営業利益20%への道

不景気のときこそ収益を上げる仕組みをつくる
収益改善の5本柱



年間、2千万円のコスト削減
改善活動では見えないムダを
見直しスリムな経営体質を構築
(金属加工業)

◆実施日時

2009年10月28日(水)
13:00~16:30

◆場所

ホテルパシフィック東京
(〒108-8567 東京都港区高輪3-13-3
品川駅高輪口正面)

◆定員 50名限定(先着順で締め切らせていただきます)

◆参加費用

20,000円/1人(税込み)

一般的に催行されている“出版記念セミナー”のように、無料(安価)で不特定多数の方を対象に募集しておりません。「利益を上げたい!」と心の底から思われている、経営者、経営幹部の方のみに参加を限定させていただいております。

ゆったりした席、落ち着いた環境—「ホテルパシフィック東京」にて、ゆっくり聴講されることを期待しております。

もちろん、セミナー内容は保証します。

仮にセミナーにご不満があった方に対しては、参加費用をその場で全額返金させていただきます。

◆セミナーのお申し込み方法

下記の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAX(03-6411-1265)にてお送り下さい。後日、受講票及び請求書を郵送させていただきますので参加料金を指定口座にお振込み下さい。

◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所
〒100-6208 東京都千代田区丸の内1-11-1
パシフィックセンチュリープレイス8F
TEL03-6411-1264 FAX03-6411-1265
<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

セミナーNo.091028 買ったたかれない会社の3つの戦略セミナー申込書

FAX 03-6411-1265

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。