

収益改善セミナー

価格転嫁・総コスト削減・ 請け負け回避の具体策

今すぐ準備しないと、手遅れになります！

素材高に対処する方法が“すーっ”と分かる！

素材インフレが襲う。

中国13億人、東南アジア諸国6億人、インド12億人、合計30億人。日本の25倍の巨大なマーケットが、驚くような勢いで経済成長をとげており、そのモンスターが日本の製造業を飲み込みつつあります。

レアメタル、金、銀、銅、鉄、ゴム、合成樹脂、砂糖、小麦など多くの素材が高値更新中。今の日本はデフレーション色ですが、今年はとてつもない素材高が襲ってくるでしょう。

このセミナーでは、

- ① 営業、設計、購買部門を巻き込んだ“総コスト削減”の方法について
 - ② 儲かる値決め、素材高を価格転嫁する方法について
 - ③ 請け負けしない企業に変身する方法について
- 簡単に身に付けることができます。

【対象者】 経営者、幹部限定

一刻も早く素材高騰に備えよ！ 「価格転嫁」と「コスト削減策」は緊急課題！

営業部から「高値では売れない！」と 報告は受けていないか？

高値を拒むのは、発注先として当然。現役時代、バイヤーをしていた私の経験から言えば、価格交渉に勝てないのはその手順が悪いだけなのです。製造業の価格交渉には、やり方がある！いま、一部の会社が値上げ交渉の準備に入った。価格交渉が上手なメーカーだけが高値で売れ、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します。いつの時代も、全社的なコスト削減と値決めは経営の重要課題。このセミナーはそれにピッタリの内容です。

— 生産管理と出会って34年 —
“製造業のための”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

受講者の声

- 当社が儲からない原因は、製品ごとに緻密な原価と値決めをしていないことにあることを痛感しました。また、請け負け回避の3つの条件も目からウロコでした。
(横浜市 社長:中山俊一)
- 製造現場だけのコストダウンでは、ダメだということがよく分かりました。
(名古屋市 専務取締役:富沢正)
- バイヤーのないしょ話は、身につまされることが多く、再認識もできました。非常に役に立つ話、ありがとうございました。
(埼玉県 営業部長:佐藤総一郎)

【講師】 収益改善コンサルタント:

西田 順生 (にしだ じゅんせい)

1977年神奈川大学工学部工業経営学科へ入学し、生産管理に魅了される。1981年同学科卒業。(株)村田製作所グループ及び(株)ナノオにて生産管理実務を経験。納期・品質トラブルに忙殺される日々を過ごす。1995年若年36歳で難関国家資格技術士(経営工学部門)に合格。翌年コンサルタントとして独立。現在、“製造業のための”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)を務める。

豊富な経験に裏打ちされた平易な説明と技術士としての論理的な思考には高い評価があり、主に首都圏、東海、北陸、東北、近畿、九州地区の製造業に対して、経営指導を精力的に行っている。

＜講師実績＞

みずほ総合研究所(株)……………17回
日本経営合理化協会……………13回
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)……………18回
その他大手、官公庁……………15回以上

＜著書＞

『5人分の仕事を3人で回す「ムダ時間」削減術』『顧客から買い叩かれない3つの戦略』『緊急!収益改善会議』以上中経出版より、『作る前にコストダウンする技術』、『粗利を2倍にする価格決定論』以上PHP研究所より、その他多数あり。



セミナーカリキュラム

I 「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
- ②3つの売価ゾーンを設けよ
- ③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け

第三の原則：「販売数量を増やす大原則」

- ①勝ち馬に乗る
- ②生産形態でビジネスモデルが変わる
- ③値段を下げて儲ける秘策

II 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」の設定

品質、非標準品、特殊梱包、特殊表示、専用金型・専用ジグ、設計、これらによって原価が変わる売価が変わる

その2: 「数量条件」の設定

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、これらによって原価が変わる売価が変わる

その3: 「取引条件」の設定

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、これらによって原価が変わる売価が変わる

III 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原価計算の基本の基本
- ③原価・価格の構成を定める
- ④コストダウンの三原則

2. 原価の80%は設計で決まる

- ①正しい設計手順に沿って仕事をする
- ②広義の生産管理が重要

3. コストダウンは営業から

- ①3つの品質を知る
- ②「請け負け回避の3条件」を決める

IV 素材高騰に勝つ! 「価格転嫁の9手順」

- 1. 価格転嫁の9手順に沿って、儲かる値決めをする
- 2. 価格交渉に勝つための3つの秘密兵器

V 特別講話

バイヤーのないしよ話

セミナーから得られること

製造業が儲けるために必要な“科学的な原価低減と値決め的手法”について、知ることができます。



◆実施日時

2011年8月5日(金) 10:00~16:30

◆場所

八重洲富士屋ホテル
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-9-1 (東京駅近く)

◆参加費用

33,000円/1人(税込み)

◆品質保証

セミナー内容にご不満があった場合は、お申し出下さい。全額返金致します。

◆セミナーのお申し込み方法

下記用紙にて、今すぐFAXして下さい。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.110316 価格転嫁・総コスト削減・請け負け回避の具体策 申込書

FAX 03-6411-1265

ふりがな				
会社名				
所在地	<input type="text"/>			
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	ふりがな 氏名
	役職名	ふりがな 氏名	役職名	ふりがな 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。