

“2時間でわかる” 第1回 儲かる値決めの具体策

【対象者】 職種：営業, 設計, 生産技術, 製造, 生産/品質/原価管理部門で働いている人
役職：主任, 係長, 課長, 部長クラスの人

「途中で設計変更が入って、工数が増えた。」
「良品を出荷したのに、不良と言われて作り直しになった。」
「何か月も前に納品した品物を、錆びているから交換してと言われた。」
「いつのまにか小ロットで注文書がくるようになったけど、値段は同じ。」
「短納期を要求されて、急に残業や休日出勤が必要になった。」
「お客様の材料支給が遅れて、作業者に手待ちが発生した。」

工場が、一生懸命、良い品質で納期通りに作っても、
お客様の理不尽な要求や、後出しジャンケンが無防備に受け止めていては、もの作りとは全く関係のないところで、会社の利益が吹き飛んでいってしまいます。

もの作りも、商売です。

会社に利益を残そうと思ったら、仕事が始まる前に、商売の肝である“裏の売価”を明確にし、見積書に書いておく。

その条件が満たされなくなったら、コストがかかっている事実をお客様に伝え、費用を回収する努力をしていかねばなりません。

このセミナーでは、年間 1 億円もの“泣き寝入り”をしていた企業が実践し成功した儲かる値決めの具体策をお教えいたします。

お席確保の為、今すぐお申込みの FAX を！

◆ノウハウ保持のため、同業者の参加はお断りいたします。

★裏の売価

値決めの際、売価に反映させるべき条件であり、実績原価を上昇させる要因。

①スペック、②サービス、③数量、④納期、⑤入金、⑥現物

【講師】 収益改善コンサルタント

和田 雄平 (にしだ ゆうへい)



“製造業のため”の収益改善コンサルティング会社(株)西田経営技術士事務所 取締役・主任コンサルタント。

2009年法政大学経営学科を卒業後、ミネベアアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。若干24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者とタフな商談や価格交渉を行う。海外駐在4年間でコストダウン実績は優に2億円を超え、利益創出に大きく貢献。現在、収益改善コンサルタントとして全国の企業へ値決め経営実践ツールである“IPP”(収益改善プログラム)導入活動中。官公庁、企業でのセミナー実績も豊富。

【講師】 収益改善コンサルタント

— 生産管理と出会って42年 —

西田 順生 (にしだ じゅんせい)



(株)西田経営技術士事務所 代表取締役、技術士(経営工学部門)。(株)村田製作所グループ及び(株)EIZOを経て、コンサルタントとして独立。★主著★「値決め経営(日本経営合理化協会)」 「儲けの9割は「値決め」で決まる!(KADOKAWA)」 「緊急!収益改善会議(KADOKAWA)」などその他多数。

セミナーから得られること

- (1) 収益改善見積書を書けるようになる。
- (2) お客様の理不尽な要求に“泣き寝入り”しなくてよくなる。
- (3) コストダウン要求や値上げ交渉に使える、価格交渉カードを持てるようになる。



セミナーカリキュラム

セクション1 職人経営から商人経営へ

- (1) 利益の方程式を知る
- (2) 2つの原価を知る
- (3) “裏の売価”が商売の肝！
 - ① スペック
 - ② サービス
 - ③ 数量
 - ④ 納期
 - ⑤ 入金(値引き)
 - ⑥ 現物

セクション2 儲かる値決めの具体策

- (1) 値決めの基本姿勢
- (2) “請け負け”しない「収益改善見積書」の書き方
- (3) 1億円の改善につながった「泣き寝入りリスト」の作り方
- (4) 値上げ交渉ストーリー
- (5) 収益改善会議で進捗チェックせよ！
- (6) 利益は報酬だ！

◆実施日時

第1回 2019年1月29日(火)10:00~12:00

◆場所

日本印刷会館
〒104-0041 東京都中央区新富 1-16-8

◆参加費用

12,800円/1人(税込み)

◆セミナーのお申込み・代金のお支払い方法

- ① 下記の「申込み書」をFAXしてください。
- ② FAX 受領後、当社より「セミナー受付完了」のFAXを致します。3日以内に当社からのFAXが届かない場合、お手数ですがご連絡ください。
- ③ 受付完了後、当社より「受講票」及び「請求書」を郵送させていただきます。
- ④ 「請求書」に記載の参加料金を指定口座にお振込みください。
- ⑤ 当日セミナー会場へお越しください。

◆主催・お問い合わせ先

株式会社 西田経営技術士事務所
〒103-0016
東京都中央区日本橋小網町 8 番 2 号
BIZMARKS 日本橋茅場町 1F
TEL:03-6411-1264 FAX:03-6411-1265
<http://www.ni-g-j.co.jp>
E-mail: daiyou@ni-g-j.co.jp
お問い合わせ担当者 業務: 西田麻美(まみ)

個別受講企業の声

- 講師の実体験にもとづく内容だったので、当社でも実践できそうな感じがしました。早速、社内で「泣き寝入りリスト」を作ってみようと思います。(東京都 製造次長 平田克彦氏)
- 見積書の書き方がとても参考になりました。各人バラバラのフォーマットを使っているの、まずはこれを統一しようと思います。(滋賀県 営業部長 大澤英一氏)

“2時間でわかる”儲かる値決めの具体策 申込書

FAX 03-6411-1265 (24時間受付中！)

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	ふりがな
	氏名	氏名	氏名	氏名	氏名
参加者	役職名	ふりがな	氏名	役職名	ふりがな
	氏名	氏名	氏名	氏名	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にのみ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。