

中小製造業の、粗利2倍は当たり前！

# 収益力強化 4大手法



高くても売れる戦略 脱「取引先からの買い叩かれ」

脱「コスト高による収益圧迫」 利益直結の営業改革

## 中小製造業・社長がやる、収益強化4つの改革

年々上がり続ける、仕入れコスト・人件費・外注費…、更に2019年は消費増税も控えます。これらコスト高を吸収できる戦略を取らなければ、製造業は今以上の収益は望めません。

そこで本会は、以下4つの手法で収益向上の具体策を指導。私が21年の指導経験の中で体系化し、過去2回の消費増税、景気後退もはねのけ粗利2倍・3倍…を実現してきた実務です。

高くても売れる戦略 営業利益7.8倍 | 西田式「値決めルール」  
脱「買い叩かれ」取引先も納得 | 上手な値上げ交渉の手順  
脱「コスト高での収益圧迫」主力商品の粗利20%UPの見積法  
利益直結の営業改革 値上げして受注も増やす「顧客管理法」

これら4つの手法を、社長が、各部門長を指揮して実行すれば、どんな製造業でも、1年以内に収益が上昇しはじめる、儲かる仕質が手に入ります。

そればかりか、各部門間の協力体制もこれまで以上に強固になり、品質不良や納期遅延などの課題解決にも繋がります。

さらにご存知の通り、今は工場の技術や魅せ方も、注文をとる上での強力な武器となります。中小製造業が数万円で出来る、工場のショールーム化、テック武装、R&D…、などと社長の知るべき最新の事例として、ご指導いたします。

西田 順生

講師 / 西田 順生 氏

(西田経営技術士事務所 代表)

1年で、営業利益が3.1倍になった会社。赤字から、一転急浮上した会社。数億相当の社内埋蔵金を発掘した会社が続出！

粗利2倍は当たり前前、利益を飛躍させる収益改善コンサルタント。

村田製作所グループ、ナナオ(現EIZO)にて生産管理、外注管理、購買、営業管理などを担当、利益向上に大きく貢献。

1996年独立、コンサルタントとして指導会社の業績アップに心血を注ぐ。

2006年、試行錯誤の末、原価計算と値決めをベースに、利益直結「収益改善プログラム」を開発。

現在、メーカー企業のみならず、建設業、商社、卸、整備業等の指導に全国を飛び回っている。39年に及ぶ豊富な経験と理論に裏打ちされた分かりやすい指導とその抜群の利益効果に、経営者から高い評価を得ている。

当該セミナー推薦図書

西田 順生 氏著  
『値決め経営』

机上演 14,580円

皮革版 19,116円

※2点とも消費税8%込



会 期 / 2019年 月 日 ( )

10時30分～17時

会 場 / ホテル雅叙園東京

〒153-0064 東京都目黒区下目黒1-8-1

TEL 03-3491-4111

参加料 / 1名につき 5万3千円

(テキスト・資料・昼食・喫茶・消費税含む)

申込先 / 日本経営合理化協会 担当: 谷 健太

〒101-0047 東京都千代田区内神田1-3-3

TEL 03-3293-0041 FAX 03-3293-0048

# 中小製造業が「消費増税後も粗利2倍・3倍…と増やす」収益強化策を伝授

## 増税後も儲け続けるための、中小メーカー「つくり方・売り方」対応策

決算書では絶対に見えない、自社に潜んだ「儲けのネタ」を見える化せよ！

- 消費増税10%移行で、中小製造業の儲け方はどう変わるのか？ ●西田式「利益の方程式」
- 拠点・製品・品種・スタッフ・顧客…ごとの、売り方を「経営の見える化グラフ」で可視化する法
- 「下請けでも営業利益率10%越え」「年間50%のコストダウン。売上増」…事例を交えて指導

## 収益強化① 高くても売れる！営業利益7.8倍になる《値決めのルール》

まさか自社の営業マンに、競合より低い指値での受注を指示していないか？

- テック武装、工場のショールーム化、環境整備…現場の付加価値を高めて、値付けする法
- 支給品、サンプル、小さなおまけ、予備品…お客様の要求を価格転嫁し、儲ける方法
- 今、儲かっている企業が必ず押さえている、競合と一歩差をつける《値決めのルール》
- 西田式「販売・技術・新製品別ロードマップ」を使えば、新人でも高値での製品販売が可能！

## 収益強化② 脱「買い叩かれ」！取引先も納得する、値上げ交渉の手順

取引先・バイヤーの気持ちを逆にとり、買っていただける最高値を探る法

- メーカー企業ならではの「値上げ交渉術」 ●「社長責任」を軸にすれば交渉は成功する
- 商談に勝つための「営業の武器」 ●取引条件を見直すための、戦略的な価格の設定法
- 「見積もり」「契約」「受注」「VE案」…それぞれの段階で、価格交渉の起爆剤を仕込む方法
- 想定した価格帯を外れた場合のルール設定 ●「工場の魅せ方」は値上げ交渉の強い味方

## 収益強化③ 消費増税・人件費増…コスト高以上に利益をあげる方法

上昇し続けるコスト以上に利益を伸ばす！西田式《値決め経営》のすすめ方

- 「この製品を売ったらいくら儲かる？」を数値化するだけで利益は自然と上昇し始める
- 月一度、2時間だけ集めれば、営業利益が現状の3.1倍！収益改善プロジェクトのやり方
- 社員の収益意識を育て、赤字仕事もなくす「利益一覧表」の作り方 ●値決めは経営である
- 赤字仕事も利益20%の仕事に！「赤字で売って儲ける技」 ●仕事が減っても儲かる仕組み

## 収益強化④ 利益に直結する！値上げして、受注も増やす顧客の管理法

営業・外注管理として敏腕を振るった西田氏の「顧客を意のままに動かす法」

- 稲盛和夫会長から学んだ、顧客との向き合い方 ●既存製品の販売を自動化する方法
- 消費増税の年、顧客は高いものを買っていく！その理由 ●社長しかできないお客様訪問
- 顧客の心が動く「R&Dの成功法」 ●値段ではない！取引先の購買担当が買いやすい製品

会員の皆様へ 所在地等の変更のない場合は、太字枠内(電話は必ず)のみのご記入でご送付下さい。

お申し込みは「個人様」につきましては、本セミナーの運営事務局の専念  
 対応のご案内に準じてお送りいたします。法人様への送付先は別途ご指定下さい。

フリガナ 会社名	電話 ( )	-	ご連絡担当者
	FAX ( )	-	様
所在地 〒□□□□□□□□			事務局係 190 No. S.
フリガナ ご氏名 (役職)	フリガナ ご氏名 (役職)		
フリガナ ご氏名 (役職)	フリガナ ご氏名 (役職)		

収益力強化4大手法

FAX ↓ 東京 03-3293-8715 主催/日本経営合理化協会

※WEB申込では「クレジットカード決済」に  
 対応しております。http://lmcasem.jp/