

もう理不尽な顧客要求に“泣き寝入り”しない! “4時間でわかる”儲かる値決めの具体策

～お客様の理不尽な要求や、後出しジャンケンに泣き寝入りしない、
「キッチリ利益を残す」ための具体策～

日時 2019年 **12月5日(木)** 13:00～17:00
(12:30 受付開始)

主催  日刊工業新聞社

会場 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム
東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

受講料 **33,000円** (資料含む、消費税込)



日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム

東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

【アクセス】

東京メトロ日比谷線『人形町駅』A2出口 徒歩3分、都営浅草線『人形町駅』A6出口 徒歩3分
東京メトロ半蔵門線『水天宮前駅』8番出口 徒歩4分
※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関でご利用ください。
※講義の録音・録画は固くお断りいたします。

●申込方法

申込書を郵送又はFAXにて下記にお申し込みください。ホームページからもお申し込み
できます。(http://corp.nikkan.co.jp/seminars/) 受講料は銀行振込で受講票及び
請求書が到着次第、開催日1週間前までにお支払いください。
なお、キャンセルにつきましては開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間
前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。
振込手数料は貴社でご負担願います。

口座名義	りそな銀行	東京営業部	当座	656007
日刊工業新聞社	三井住友銀行	神田支店	当座	1023771
	みずほ銀行	九段支店	当座	21049
	三菱UFJ銀行	神保町支店	当座	9000445

●申込先 日刊工業新聞社 総合事業局 教育事業部 技術セミナー係

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)
TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215
e-mail : j-seminar@media.nikkan.co.jp

受講 申込書

12/5 儲かる値決め

お申し込みは **FAX 03-5644-7215**

■受講料：33,000円 (資料含む、消費税込)

※振込手数料は貴社にてご負担ください。

会社名	フリガナ	業種	
氏名	フリガナ	TEL	
	部署・役職	FAX	
所在地	〒	E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は チェックをしてください。 <input type="checkbox"/>
備考			

※お申込み受付後、受講票ならびに請求書をお送りいたします。

No.190467

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。
なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansco.jp

開催にあたり

- 「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“泣き寝入り”しては、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こと。

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上手にお客様に伝え、費用を回収する努力をしなければなりません。

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、今すぐお申し込みください。

◆ノウハウ保持のため、コンサルタント等同業者の参加はお断りいたします。

講師

(株)西田経営技術士事務所 取締役・主任コンサルタント **西田 雄平** 氏

【略歴】 “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を相手にタフな商談や価格交渉を行う。
海外駐在4年間の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。

<講師実績>
官公庁・組合…12回(中小企業大学校、東京商工会議所、ポリテクセンターなど)
自社開催…17回(1日でわかる原価管理の基礎の基礎、コストダウンリーダー養成学校など)
企業内研修…多数(IPP導入研修会、新入社員研修など)

プログラム

セッション1 職人経営から商人経営へ

- (1)利益の方程式を知る
- (2)机の上に“利益一覧表”を!
- (3)4つの戦略が大事
- (4)たった1%が会社の利益を決める
- (5)原価とは?売価とは?
- (6)“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
- (7)作る前で勝負が決まる!

セッション2 原価計算のイロハ

- (1)儲けるためには直接原価計算方式が必須!
- (2)材料費の計算を侮るな

(3)加工費の計算

- ①マンとマシンに分ける
 - ②直接労務費の計算
 - ③設備費の計算
 - ④社長が「稼働率を上げろ!」と叫ぶ、そのワケ
- (4)段取り費の計算
 - (5)間接費の計算
 - (6)原価を一元管理せよ

セッション3 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
- (6)利益は報酬だ!