

“大宮”開催

“中小製造業のための”収益改善セミナー

値決め経営 のツボ

- ① 材料費
- ② 人件費
- ③ 経費

※ノウハウ保持のため、同業者の参加はお断りいたします。

【対象部門】経営、営業、設計、技術、生産管理、原価管理、購買、製造部門の方々

【役職】経営者、経営幹部、工場管理者、部長職、課長職の方々

ソーシャル・ディスタンス確保のため、
大宮駅近隣の広い会場(154平米)をご用意しました。
通常90名まで収容できる会場を、定員28名限定で広々と使用します。

このような企業様へ

- ①これまで“勘と経験と度胸”で
すすめてきた原価計算と値決め
から脱却したい企業様
- ②忙しいばかりで全然儲からな
い…と嘆いておられる企業様
- ③儲かる見積りかどうか不安に
思いながら、営業活動をされ
ている企業様
- ④これまでお客様との価格交渉
や価格転嫁を、タブー視され
てきた企業様
- ⑤一生懸命に現場改善を進め
てきたが、一向に収益改善の
成果が見えてこない企業様

このセミナーから得られること

- ① 精度の高い見積原価計算のコツ
- ② 儲かる値決めのコツ
- ③ 原価計算書を活用した最短距離でのコストダウン手法
- ④ 製品戦略、営業戦略、価格戦略、コストダウン戦略の描き方
- ⑤ 利益意識を向上させるワザ

受講企業様の声

- 以前から値決めが課題だと思っていましたが、今回のセミナーを聞いてどこに問題があるのか明確になりました。早速、値決め経営導入を検討してみます。(福島県 代表取締役 S氏)
- 今すぐ営業姿勢を正さねばならないと痛感しました。(静岡県 取締役営業部長 M氏)
- 製造、営業、技術、生産管理など各部門のキーマンには受講して欲しいと思いました。部門間で壁を作っている場合ではない。(埼玉県 技術部長 Y氏)
- これまで、もの作りを商売として考えたことがなかった。社内では知ることができなかった。たくさんの知識・知恵を学ぶことができました。(群馬県 製造係長 K氏)

新型コロナウイルス感染防止対策については、中面をご覧ください。

“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

「一刻も早く、素材高の価格転嫁をせねばならないが、お客様に論理的な説明ができない。価格交渉のテーブルにすらつけていない。」

「毎日毎日、納期に追われ、品質に追われ。月次決算書をみるとため息しか出てこない。」

「うちの価格テーブルって本当に合ってる？これでいくら利益とれてるの？」

「いつの間にか小ロットで注文がくるようになったけど、値段は一緒でいいの？」

このような「儲からない」状態を続けていては、商売している意味があると言えるのでしょうか。こうなる原因は、「原価より高く売る」「時には原価割れでも値決めをする」という商売の基本が仕組み化されていないからです。当たり前のことですが、案外できていません。

なぜか…。製造業の人たちは、**納期と品質のことばかりを念頭に置いた経営**をしているからです。

このような企業は、商売の基本の基本である**原価と値決め**に**メスを当てれば、すぐに儲かる会社**に変身できます。

このセミナーは、日本経営合理化協会より出版しベストセラーとなっている『**値決め経営**』の実践セミナーです。この貴重なチャンスをお見逃さないよう、奮ってご参加ください。



『値決め経営』
(出版 日本経営合理化協会)
西田順生 (著)

株式会社 西田経営技術士事務所
常務取締役

西田 雄平

セミナーカリキュラム 「値決め経営のツボ」

セッション1. もの作りも商売だ！

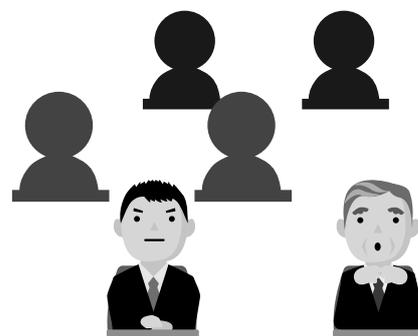
- (1) 利益の方程式を実行するだけ！
- (2) 経営のコンパス「利益一覧表」
- (3) もの作り企業に必要な「4つの戦略」

セッション2. 原価と売価の誤解

- (1) 原価とは？売価とは？
- (2) 2つの原価を知る
- (3) 儲けるために必須の「直接原価計算方式」
- (4) 材料費の計算を侮るな！
 - ①BOMが命！
- (5) 加工費の正しい計算方法
 - ①加工費は人と機械に分ける！…その理由
 - ②人にまつわる加工費(直接労務費)はどう計算すれば良いか？
 - ③機械にまつわる加工費(設備費)はどう計算すれば良いか？
 - ④多品種少量に勝つ！段取り作業費は別途切り出せ！
- (6) 間接費はどう計算すれば良いか？
- (7) 本来の原価管理とは？
- (8) こうすれば進む！西田式コストダウン手法！

セッション3. 値決めは経営である

- (1) “裏の売価”を徹底的に抑えろ！
- (2) 「泣き寝入りリスト」で価格交渉に勝つ！
- (3) 値決めの基本姿勢
- (4) 指値から原価を逆算するな！赤字は見える化させよ！
- (5) 特別価格ルールを回せ！
- (6) 赤字で売って儲けるワザ
- (7) 収益改善！IPPの5本柱
- (8) 将来への種まき—3つのロードマップ—



講師紹介



【講師】収益改善コンサルタント：西田雄平(にしだ ゆうへい)

(株)西田経営技術士事務所 常務取締役。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にタフな商談や価格交渉を行う。

現在、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ『IPP:収益改善プログラム』導入活動中。顧問先の営業利益率をたった3年間で0.1%から3.4%に向上させるなど、利益創出に大きく貢献。官公庁や企業でのセミナー実績も豊富。

〈講師実績〉大手、官公庁……31回(日刊工業新聞社、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………39回(1日でわかる原価管理の基礎の基礎、1日でわかる生産管理の基礎の基礎
コストダウンリーダー養成学校、収益改善強化塾など)

企業内研修……多数(IPP導入研修会、新入社員研修、もの作りリーダー養成塾など)



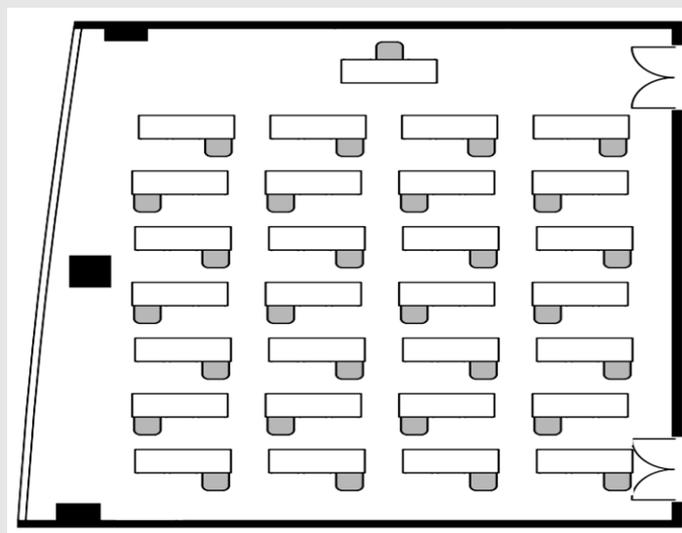
新型コロナウイルス感染防止対策 ～お客様の安全・安心のために～



(1) 会場について

- ① 会場
ソニックシティ 603会議室
- ② 広さ
約154平米(収容可能人数90名)と、定員28名に対して大きめの部屋を用意。
※政府のガイドラインによると、5,000人以下かつ収容可能人数の50%以下が屋内イベント開催の目安となっています。(2021年1月7日時点)
- ③ 換気
1) 建物の構造上、窓の開閉はできませんが、1時間に2～3回、外気を取り入れながら自動空調による換気を行います。
2) 1時間に1回の休憩を行い、出入口扉を開放します。
- ④ 消毒
施設のカギドアノブ・机・いす・電気のスイッチ・内線電話は、セミナーの前に消毒いたします。
- ⑤ お席の予定レイアウト(満席の場合)
右図の様に、長机に互い違いでご着席いただきます。

<予定のレイアウト図>



(2) 講師について

- ① マスク着用の上、講義を行います。
- ② 講師は日頃から三密や会食を避ける等の感染予防を徹底しております。

(3) 受講者様へのお願い

- ① マスク着用、こまめなうがい手洗い、手指の消毒、外出前の体温測定をお願いします。
- ② 受付時に体温測定を実施いたします。37.5度以上の方は入室できませんので、ご了承ください。
- ③ 体調が優れない方のご来場はご遠慮ください。
※ 欠席者には、受講料を返金いたします。
※ 講義中、明らかに体調が悪くないと思われる場合、講師の判断で退室をお願いする場合がございます。
- ④ エレベータ混雑時は、屋内非常階段の積極的なご利用をお願いします。
- ⑤ 入退場に時間がかかる等、ご不便をおかけする可能性がございます。当日は時間に余裕をもってお越しください。

何卒ご理解、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

実施日時

2021年12月3日(金) 10:00~16:30

参加費用

33,000円(税込み) / おひとり様

場 所

ソニックシティビル 603会議室
〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル
◆アクセス… JR大宮駅西口から徒歩5分

セミナーのお申込み
代金のお支払い方法

- ① 下記の「申込書」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をいたします。
2営業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」および「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
お問合せ先

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:daihyou@ni-g-j.co.jp
お問い合わせ担当者 業務：西田麻美



セミナーNo.211203「値決め経営のツボ」セミナー申込書

FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

2営業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。

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)	
メールアドレス			
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

※ノウハウ保持のため、同業者・個人の参加はお断りいたします。

※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。