

新企画!! “中小製造業のための”
収益改善セミナー

今からでも遅くない!

価格転嫁力の 鍛え方

- ① 材料費
- ② 人件費
- ③ 経費

対象部門 経営、営業、原価管理、生産管理、資材、製造、技術、経理部門の方々

役職 経営者、経営幹部、部長、課長クラスの方々

日程

会場開催 | 2022年7月15日(金) 13:00~17:00 大宮ソニックシティにて

オンライン開催 | 2022年7月22日(金) 13:00~17:00 ZOOMにて

「素材の高騰、どれだけ価格転嫁すればいいのだろう」

「何ヶ月も前に価格改定の依頼をしたのに、全く返事をもらえないよね」

「お客様から根拠資料を出せと言われ、対応に苦慮している」

「値上げの経験がないので、
どうしたら良いのか分からない」

それぞれを紐解いていくと、多くの場合、ある共通した根本原因
に行き着きます。

その根本的な原因とは… (中面へつづく)



“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

「社内に根拠となる原価計算書がない」

その根本的な原因とは、「社内に根拠となる原価計算書がない」ことにあります。

そのため、

- ①仕入れ価格、エネルギー費、物流費、人件費などの上昇を、製品1個あたりの原価に正しく反映できず、
- ②製品ごとの損益がハッキリしないまま、
- ③疑問を抱えて、価格交渉にあたってしまうのです。

次は、当社が実際に診てきた“いい加減な”原価計算をされてきた企業様の事例です。

このような軟弱地盤のような原価で、どうやって腹を据えて価格転嫁活動を進めていくのでしょうか。

～“いい加減な”原価計算の事例～

- ☐ 材料費しか計算していない。
- ☐ 全工程の加工費を計算していない。
- ☐ 加工費をマンとマシンに分けていない。
- ☐ 間接費や販管費を算入していない。
- ☐ ロスが考慮されていない。
- ☐ 粗利が〇〇%あれば良しとしている。
- ☐ チャージ（レート）の設定根拠が不明。
- ☐ チャージ（レート）が何年もメンテされていない。
- ☐ チャージ（レート）を相場で決めている。

価格転嫁力を鍛える鉄則は2つ。

鉄則
1

全社一丸となって

正確な原価を計算すること

鉄則
2

その計算ロジックを肚に落とすこと

これらは、理論武装された交渉のためであり、腹を据えて交渉に臨むための必須条件。「そうか！そういう計算で当社の正しい原価は〇〇円なのか！だったら売価は△△円以上を死守しなければ！」と、営業担当はもちろん、経営者から各部門の管理者にいたるまで、心の底から感じてもらわなければならないのです。

さらに重要なことは、営業マン一人に任せるのではなく、全社一丸となって価格転嫁活動を進めていくのが大切なのです。

このセミナーでは、原価計算の基本をはじめ、各種費用が上昇した場合の原価計算方法、他企業様で成功した価格転嫁の進め方について、懇切丁寧にお教えいたします。

時節柄、お申込みの殺到が予想されます。

「1日でも早く価格転嫁を終えたい!」「1%でも高い価格で決着させたい!」と切望されている企業様は、今すぐウラ面のお申込み用紙をお送りください。

※ノウハウ保持のため、同業者・個人での受講はお断りいたします。

セミナーカリキュラム

セクション1. 正確な原価を計算せよ!

- (1) そもそも原価とは何か？売価とは何か？
- (2) 材料費(仕入れ値)が高くなった場合は、こうやって原価に反映しよう!
- (3) 加工費(作業者の人件費)が高くなった場合は、こうやって原価に反映しよう!
- (4) 加工費(機械代、エネルギー費、消耗品費など)が高くなった場合は、こうやって原価に反映しよう!
- (5) 段取り費は別途切り出しておこう!
- (6) 間接費(間接社員の人権費、その他諸経費など)が高くなった場合は、こうやって原価に反映しよう!
- (7) 計算ロジックはキッチリ肚に落とせ!
- (8) 原価計算書にまとめよう!

セクション2. 価格転嫁力を鍛える!

- (1) 経営のコンパス! 利益一覧表を頼れ!
- (2) 価格交渉カード! 泣き寝入りリストを作ろう!
- (3) 交渉シナリオを練ろう!
- (4) 価格改定の案内文の書き方
- (5) “スッ”と行く根拠資料の作り方
- (6) 価格交渉が進まないワケ



このセミナーで学べること

1. 原価計算の基本

2. 各種費用が上昇した場合の原価計算方法

3. 他企業様で成功した価格転嫁の進め方

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年法政大学経営学部を卒業後、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と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……37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……43回 (値決め経営のツボ、小ロットに勝つ!もの作り経営、もの作り!管理者養成学校、もの作り!収益改善“強化塾”、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「もの作り入門塾」、もの作り管理者の基礎知識・ムダ取り技法 など)

《個別受講企業様のお声》

▶これまで曖昧にしていた原価と売価の定義が明確になり、胸がスッキリしました。早速、原価計算方法の見直しをトップダウンしています。これで腹を据えて価格交渉に臨めそうです。
[東京都 食品加工 代表取締役 N氏]

▶本来なら価格転嫁されるべき見積り項目を、今まで見落していました。早速、見積りフォームを改善します。
[埼玉県 金属プレス加工 営業部長 Y氏]

▶客先の値引き要請に安易に応じず、熟慮してから値決めするように社内変化がありました。中でも若手社員ほど利益意識が高く、柔軟かつ意欲的に動いてくれています。彼らと一緒に受講して、本当に良かったです。
[静岡県 機械設備製造 営業部長 S]

▶原価計算方法について、今までのやり方が正しいのかを考えるきっかけになりました。社内で誰にも聞けなかったことを学ぶことができて良かったです。

[愛知県 プラスチック成形 原価管理課 H氏]



その他多数のお声を掲載中!

【西田経営 セミナー お客様の声】で検索するとアクセスできます。

新型コロナウイルス感染防止対策

～お客様の安心・安全のために～

(1) 会場について

- ①会場◆ソニックシティ 601会議室
- ②広さ◆定員24名に対して、約133平米(収容可能人数78名)と大きめの部屋を用意。
- 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回の休憩を入れ、出入口扉を開放します。
- ④消毒◆施設のドアノブ・机・いす・電気のスイッチは、セミナーの前に消毒いたします。

(2) 講師について

- ①マスク着用の上、講義を行います。
- ②講師はワクチン接種済みで、日頃から基本的な感染予防を実施しております。

(3) 受講者様へのお願い

- ①マスク着用、手指の消毒をお願いします。
- 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。
※代理出席は可能です。

	会場開催	オンライン開催
実施日時	2022年7月15日(金) 13:00~17:00	2022年7月22日(金) 13:00~17:00
場 所	ソニックシティビル 〒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 6F ◆アクセス：JR大宮駅西口から徒歩5分	ZOOM ミーティング
参加費用	33,000円 (税込み) / おひとり様	33,000円 (税込み) / おひとり様
セミナーのお申込み・代金のお支払い方法	《FAXでのお申込みの場合》 ①下記の「申込書」をFAXしてください。 ②お申込み後、当社より「セミナー受付完了」のメールをいたします。 ③2営業日以内に当社からのメールが届かない場合、お手数ですがご連絡ください。 ④受付完了後、当社より「受講票」および「請求書」をメールさせていただきます。 ⑤「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。 ⑥当日セミナー会場へお越しください。 オンライン受講の場合は、前日までにテキスト郵送、参加URLをメールします。 《ウェブサイトからお申込みの場合》 (1)URL: https://www.ni-g-j.co.jp/ QRコード： (2)トップページの「最新セミナー情報」より、参加したいセミナーを選んでください。 (3)お申込みフォームがありますので、それをご利用ください。 (4)以降の流れは、左記②～⑥と同様です。	
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.220715「価格転嫁力の鍛え方」セミナー申込書

▶FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

▶ウェブサイトからも申込み可能! <https://www.ni-g-j.co.jp/>

※お申込み後2営業日以内に
当社からの連絡がない場合、
お手数ですがご連絡ください。

ふりがな					
会 社 名					
所 在 地					
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 日 程	参加する方に○をしてください。 ・ 会場開催：7月15日(金) ・ オンライン開催：7月22日(金)				
参 加 者	役職名	ふりがな	役職名	ふりがな	
		氏名		氏名	
参 加 者	役職名	ふりがな	役職名	ふりがな	
		氏名		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。