

出版記念セミナー!

3時間

# 中小企業のための「値上げ・値決めの上手なやり方」

～値上げは営業の仕事にあらず! 全社一丸で取り組む!～

**対象部門** 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方

**役職** 中小企業の経営者、経営幹部、部長、課長、係長クラスの方

参加  
特典



参加者全員に  
書籍進呈!

「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」

「いつも、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でてこない」

「うちの価格テーブルって本当に合ってる?これでいくらの利益がとれてるの?」

「いつのまにか小ロットで注文が来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、商売を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。

このような企業様は、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、日本実業出版社より出版された拙著『中小企業のための「値上げ・値決めの上手なやり方」がわかる本』の実践セミナーです。

この度、出版を記念して特別価格でのご案内となります。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!

“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

## 講師紹介

収益改善  
コンサルタント

にしだ ゆうへい  
西田 雄平



(株)西田経営技術士事務所 代表取締役。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なう。

その後、西田経営技術士事務所に転じ、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム(通称IPP)」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育ってくると多くの経営者から好評を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。

## 〈コンサル実績(一部)〉

- ◆X社(社員数 40名) / IPP導入1年後、年間6,000万円の価格改定に成功!
- ◆Y社(社員数100名) / 見積り条件を見直し! 年間1億円の選別費用が削減!
- ◆Z社(社員数110名) / 売価20%アップ! 過去最高益を達成! など多数

## 〈講師実績〉

大手、官公庁 / 43回(日刊工業新聞社、中小企業大学校、商工会議所など)

自社開催 / 46回(コストダウンリーダー養成学校、もの作り!収益改善“強化塾”、もの作り!管理者養成学校、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、もの作り“入門塾”など)

このセミナーで得られること

- ✓ 上手な値上げ・値決めのやり方
- ✓ お客様の理不尽な要求に“泣き寝入り”しない見積り方法
- ✓ 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”の作り方
- ✓ 定期的に赤字商品を撲滅していく仕組みの作り方

セクション1 値決めの基本

- (1) 企業の目的
- (2) 利益の方程式
- (3) 経営のコンパス「利益一覧表」
  - ①利益一覧表とは？
  - ②全社利益で損益判断!…どうして粗利じゃダメなのか？
  - ③「原価と売価のちがいをはっきりさせる
- (4) 「4つの戦略」を描こう
- (5) 値決めの基本姿勢
- (6) 安売りしないための準備
- (7) IPP流!利益を10倍にした見積りのやり方
  - ①見積り条件を明確にしよう【事例】
  - ②もの作り企業のための「正しい原価計算」の考え方【事例】
- (8) 赤字の値決めでも得するケース
- (9) 特別価格を“放置させない仕組み”はこうだ!【事例】
- (10) 見積り結果は一元管理!未来の経営に活かす!【事例】

セクション2 上手な値上げ交渉のやり方

- (1) 対象製品の選び方
- (2) 交渉に臨む前にすべきこと
- (3) 正式な価格改定レターの書き方
- (4) 値上げ交渉のコツ
- (5) 収益改善会議で徹底フォローアップ!
- (6) “値決めの技術”の会社に残す

受講生の声

- 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)

◆実施日時 (3時間セミナーです。希望の日程を下記よりお選びいただけます。)

- ① 2023年 8月21日(月) 13:30~16:30
- ② 2023年 9月25日(月) 13:30~16:30
- ③ 2023年11月13日(月) 13:30~16:30

◆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 (税込)

通常33,000円→出版記念価格19,800円/おひとり様

◆参加特典…参加者全員にプレゼント!

新刊書籍『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本』(日本実業出版社)

◆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するか、弊社ホームページよりお申込みください。
- ②お申込書を受領後、当社より「セミナー受付完了」のメールをいたします。2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。
- ③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。
- 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  
<https://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

【出版記念セミナー】中小企業のための「値上げ・値決めの上手なやり方」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    | 参加される日程に○をしてください。 ・ 8月21日(月) ・ 9月25日(月) ・ 11月13日(月) |            |           |
| 参加者     | 役職名   | ふりがな<br>氏名 | 役職名<br>氏名 |
|         | 役職名   | ふりがな<br>氏名 | 役職名<br>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。

