

中小製造業のための

収益改善セミナー

3時間

第6回

大阪

第7回

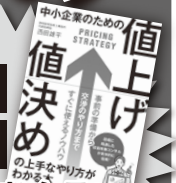
東京

～価格転稼力を鍛えよ!!～

値上げ・値決めの 上手なやり方

参加
特典

参加者全員に
書籍進呈!



役職

中小製造業の経営者、経営幹部、部長、課長、係長クラスの方

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

「一刻も早く、素材高の価格転稼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、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。

講師がコンサル実務の中で得た具体的なノウハウを公開いたします。

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!

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。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/55回(東京商工会議所、日刊工業新聞社、中小企業大学校など)

自社開催/59回(もの作り!原価管理“強化塾”、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)

〈著書〉

『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

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

“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

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」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

受講生のお声

- 具体的な事例が多かった。またロジカルな説明もあり応用しやすいと感じた。(石川県 代表取締役 R・K氏)
- 「お客様教育」というキーワードが刺さった。価格の妥当性を良く問われるが、その対策になった。(静岡県 専務取締役 T・O氏)
- 「お願いします！」の根性論ではなく、客観的なデータで理論武装することの大切さを学べた。(大阪府 営業係長 S・H氏)

◆開催概要

	第6回(大阪会場)	第7回(東京会場)
実施日時	2025年3月25日(火) 13:30~16:30	2025年4月18日(金) 13:30~16:30
申込みバ切	2025年3月21日(金)	2025年4月16日(水)
場 所	TKP 新大阪ビジネスセンター 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島5-13-9	TKP 東京駅カンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16
アクセス	JR 新大阪駅 正面口 徒歩5分	JR 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分
参加費用(税込)	通常33,000円→【出版記念価格】 24,800円/おひとり様	
参加特典	参加者全員にプレゼント！ 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

24時間受付中!

「第6・7回 ~価格転稼力を鍛えよ!!~ 値上げ・値決めの上手なやり方」申込書

▶FAX 03-6411-1265 ▶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 役職	氏名(ふりがな)	
メールアドレス(必須)	※受講票等をお送りします。		
参加日程	※参加される日程に○をつけてください。 ・大阪会場 3月25日(火) ・東京会場 4月18日(金)		
参加者	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職 氏名
	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職 氏名

※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。

