

価格引下げ要請にいかに対抗し、いかに切り抜けるのか!!

# 受注を勝ち取る価格設定と原価見積のすすめ方

と き : 第1回 2018年 7月25日(水)【名古屋】  
 第2回 8月 3日(金)【東京】 ※いずれの日程も  
 第3回 12月 3日(月)【名古屋】 10時～17時(昼食1時間)

と ころ : 【名古屋】中産連ビル 研修室(〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13)  
 【東京】TKP麹町駅前会議室(〒102-0083 東京都千代田区麹町3-2)  
 ※会場の詳細は、受講票にてご案内します。

対 象 者 : 営業や購買、原価企画、設計など原価見積を扱う方々  
 価格戦略などを考える経営幹部の方々

受 講 特 典 : 本セミナーで使用するデータなどをCDにて贈呈!  
 ①個人の復習のために使えて役立つ。  
 ②社内研修のテキストとして、そのまま使える。  
 ③社内関係者にデータで渡せて、共有化できる。

受講特典CD



## こんな方には、お勧めです!!



- 厳しい受注競争に勝ち、かつ利益を確保できる価格設定をしたい!
- そのための原価見積、見積書の作成レベルをアップさせたい!
- 厳しい値下げ要求や査定を切り抜ける方策を知りたい!
- 営業部門、原価企画部門、設計部門などで、原価見積のすすめ方を学びたい!

演習問題や他社事例、例題を用いて、「誰もが理解でき、業務に活かせるプログラム」になっています!!

※過去の受講者アンケートについて、裏面にてご確認ください。

## 研修カリキュラム

### 1.原価見積は価格見積の出発点

～見積の迅速・正確性は両立する～

- (1)買ってもらえる価格で製品を作り込む
- (2)価格決定要素が変わった
- (3)見積には粗さがある
- (4)コストテーブルで概算見積
- (5)迅速な見積提示が受注を制す～

○演習○『コストテーブル作成問題』

### 2.材料費・加工費の詳細見積

～原価見積は受注可否判断が目的～

- (1)材料価格変化を売価に反映
- (2)価格変動にも迅速対応する
- (3)材料消費量計算のやり方
- (4)加工費レートの設定手順
- (5)加工時間を見積もる(最大のコストダウン要素)
- (6)製品別原価を計算してみる
- (7)原価が分かれば利益が見える～

○演習○『見積原価計算問題』



個別指導を行い、定着を図ります!



演習トレーニング風景

### 3.競争と利益を確保する価格の決め方

～価格見積は受注を取る目的～

- (1)価格決定の基本算式
- (2)顧客別に販売費・管理費が違う
- (3)かかる販管費は顧客から回収する
- (4)顧客別に立てる営業戦略
- (5)商品別に立てる価格戦略

○演習○『売価決定問題』

### 4.説得力ある「見積書」の書き方

～受注の成約率を高める～

- (1)見積書提示前に価格見積を検討する
- (2)「赤字受注してよい時」って、どんな時?
- (3)見積結果を作文する
- (4)政策を加味して見積書を仕上げる
- (5)通る価格見積をつくる

○演習○『価格見積検討問題』

### 5.価格引き下げ要請を切りぬける

～価格をシステムで考える～

- (1)値下げ対抗策の一般4原則
- (2)見積のバラツキを少なくする
- (3)ライフサイクル価格へ
- (4)受注量が変わると戦略が変わる
- (5)得意先の企画購買に乗る
- (6)標準化は売り込みがしやすい

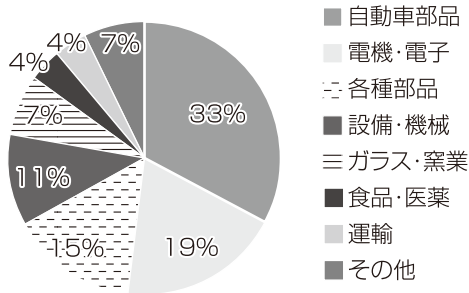


**橋本 賢一 氏** 株式会社MEマネジメントサービス  
マネジメントコンサルタント・公認会計士

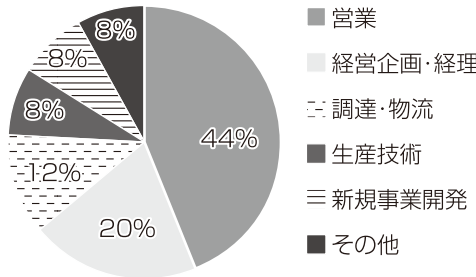
中央大学卒業。公認会計士事務所を経て、コンサルティング事業部に入る。原価革新や生産性向上のコンサルタントとして活躍の後、1985年(株)MEマネジメントサービスを設立、現在に至る。公認会計士の経験を活かし、コストダウンや現場改善などを中心にコンサルティング・研修会など、幅広く活躍中。わかりやすい指導法と定評があり、現在では日本国内のみならず、タイ・韓国などの海外でもコンサルタントとして活躍中。

受講者アンケート

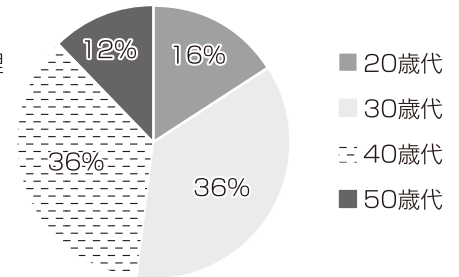
<業種>



<所属部署>



<年齢層>



	想定以上に業務に活かせる内容だった。コストテーブルを使用し、限界利益の観点でも売価検討したい。販売方法を見直し、勝てるようにしたい。 (自動車部品製造・営業部主任・20代)		工程内の見直しによるコストダウンが売価にどう影響するのか実感できた。生産技術として、どう受注に貢献すべきか理解できた。 (LED関連製造・生産技術G・30代)
	当社は競合が少ない業種だが、客先からの見積説明要求やコスト協力要請に活かせると思う。また、もっと経理部門も利益を考えるべきだと思った。(機械設備・各種部品製造 管理課長 40代)		原価計算を一から学べた。学んだロジックを実務で生かしたい。特に赤字製品の見直し、値下げ判断など、具体的に学べたのが良かった。 (各種電装部品製造・グローバル推進課主務・50代)

受注を勝ち取る価格設定と原価見積のすすめ方 ご参加要項 参加申込書

参加者 (1名様)	[会員] 28,000円(+消費税) [会員外] 33,000円(+消費税) 消費税は開催日の税率にて課税させていただきます。
申込方法	下記申込書に必要事項をご記入の上、切り取らずにFAXにてお送り下さい。(www.chusanren.or.jpからもお申込み可能です) 受領後、確認のご連絡をいたします。受講票・請求書は、開催日2~3週間前に申込責任者宛に発送いたします。 ※前日、当日のキャンセルはご容赦下さい。ご参加者の都合が悪くなった場合には、代理出席をお願いいたします。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申込みはお断りしております。ご了承下さい。
申込先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修部 小城・佐藤 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL:052-931-9826 FAX:0120-342-340
振込先	お振込みは、開催日前日までに下記銀行口座へお願いいたします。 三菱UFJ銀行 名古屋営業部 当座No.420222 <口座名：一般社団法人中部産業連盟>

年 月 日 円

会社名

所在地

TEL ( ) -  
FAX ( ) -

E-mail アドレス

所属・役職名  
申込責任者  
氏名

所属・役職名	氏名(フリガナ)	年齢	日付
			[名古屋] 7/25 [東京] 8/ 3 [名古屋] 12/3
			[名古屋] 7/25 [東京] 8/ 3 [名古屋] 12/3
			[名古屋] 7/25 [東京] 8/ 3 [名古屋] 12/3

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数
		百万円	人
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)		会員	会員外

今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。詳細は当連盟HP(<http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html>)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には右記に〇点のご記入をお願い致します。 □ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない

参加費振込日： 月 日 予定