

経営・管理職セミナー

3時間！コスト高騰に打ち勝つ 「値決め経営」

受講
対象者

【役職】中小製造業の経営者、経営幹部、見積・原価管理に関わる実務者
【部署】経営、経営企画、営業、設計、技術、製造、生産管理、経理

忙しい。

しかし、なぜか儲からない。

納期に追われ、品質に追われ、製造現場はもちろん、営業、生産管理、品質管理、経理といった各部門も、日々の業務に追われている。それでも月次決算を見ると、思ったほど利益が残っていない――

このような状況に心当たりはないでしょうか。

その原因の多くは、「値決め」にあります。原価を正しく把握せず、売価をなんとなく決めてしまう。あるいは、値上げ交渉がでずに、利益を削り続けてしまう。

本来、経営の9割は「値決め」で決まります。

そして重要なのは、“その場しのぎの値決め”ではなく、利益を生み出し続けるための「仕組み」として定着させることです。

本セミナーでは、中小製造業に特化した実務ノウハウをもとに、「利益が出る値決めの考え方」と「値上げ交渉の具体的な手法」に加え、継続的に収益を改善していくための仕組みづくりのポイントを解説します。

コスト高騰の今こそ、値決めを見直し、“忙しいだけの会社”から“利益が残る会社”へ転換しませんか。

＜講師紹介＞

株式会社 西田経営
代表取締役

にしだ ゆうへい
西田 雄平



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。購買管理業務に従事し、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を経験。その後、(株)西田経営に転じ、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。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年で、年間6,000万円の価格改定に成功

◆Y社(社員数100名)

見積条件の見直しにより、年間1億円のコスト削減

＜講師実績＞

■大手、官公庁／66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／67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)

このセミナーで学べること

(1)「忙しいのに儲からない」原因を特定する方法

(2)原価と売価を切り分け、確実に利益を確保できる価格設定の実務手法

(3)価格転嫁を上手に進めるコツ

セミナーカリキュラム

セクション1. ものづくりも商売だ！

- (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)ものづくり企業に必要な「4つの戦略」

セクション2. 原価と売価の誤解

- (1)「原価と売価の混同＝値決めの失敗」である
- (2)製造業にピッタリの「直接原価計算方式」
- (3)価格転嫁力が高くなる！加工費の正しい計算方法
- (4)多品種少量に勝つ！段取り費は別途切り出せ！
- (5)西田式！原価計算書のイメージ図

セクション3. 経営の9割は値決めで決まる

- (1)値決めは経営である
- (2)“値決めの6条件”を知って、価格交渉に勝つ！
- (3)値決めの基本姿勢
- (4)赤字は見える化させよ！
- (5)赤字で売って儲けるワザ
- (6)最後の切り札「値上げ交渉ストーリー」
- (7)収益改善！IPPの5本柱



詳細

■開催日時

2026年9月29日(火)

14:00～17:00 (講演3時間)

17:15～ 講師を交え懇親会

企業間の情報交換の機会として
多数ご参加ください。

■会場 三条ロイヤルホテル

三条市本町3 TEL34-8111

■参加費

懇親会 1名 7,000円(税込)

当日ご持参ください

セミナーのみ受講は無料

■定員 講演会 80名 (懇親会40名)

申込締切り 9月16日(水)

■申込・お問い合わせ先

協同組合三条工業会

TEL:0256-31-2161 / Fax31-2168

メール:info@sanjo-kogyokai.or.jp

受講生のお声

- 原価の考え方や売価設定の基本が非常に分かりやすく、これまで自社の値決めが感覚的だったことに気づかされました。まずは原価の見える化から取り組み、利益体質を改善していきたいと感じています。
(機械加工業 代表取締役 K.T氏)
- これまで断片的に理解していた原価管理について、全体像が整理されて非常に腑に落ちました。特に具体例が多く、自社の失敗事例とも重なり、すぐに実務に活かしたい内容でした。
(部品製造業 工場長 S.M氏)
- 基本的な内容ではありましたが、何から始めるべきかが明確になり、原価と値決めの重要性を改めて認識できました。社内での仕組みづくりに本格的に取り組むきっかけになりました。
(金属加工業 管理部長 H.Y氏)

経営・管理職セミナー「コスト高騰に打ち勝つ 値決め経営」申込書

ご不明な点は事務局までお問い合わせください。

事業所名			
所在地			
TEL 番号		FAX 番号	
不足の場合はコピーしてお申し込みください。必ず懇親会出欠にチェックをお願いいたします。			
参加者	部署 役職	ふりがな 氏名	懇親会 出席 ☐ 欠席 ☐
	部署 役職	ふりがな 氏名	懇親会 出席 ☐ 欠席 ☐