

値下げ圧力に屈しない! 勘に頼らない! 「簡易ITツール」による原価管理と、粗利を死守する「攻めの値決め」で、利益体質になる方法

機械加工業向け 利益を生む戦略的値付け経営セミナー

お問い合わせNo.S130813

講 座	内 容
第1講座	【脱・安売り】利益を5%向上させる「値決め」の絶対法則 ●なぜ、あなたの会社は安売りから抜け出せないのか? ●「原価は一律、売値は一律」 戦略的値付け経営は売価から始めるか、原価から始めるか ●「どんぶり勘定」から卒業して、持続的成長を続けるための戦略的値付け経営を始める4つのステップ 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海
第2講座	【3日で改善】利益を守る「原価管理」の基礎 ●見積りと実績のズレはなぜ起こる? 曖昧な原価計算の落とし穴 ●見積り、原価、工数を分けて考える ●原価管理で最も重要な「見積原価」と「実際原価」の予実管理 ●3日で始められる、現場主導のマシンST・マンST、チャージレートに基づいた原価管理方法 株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング部 製造現場DXチーム リーダー 熊谷 俊作
第3講座	【誰でもできる】請け負けしない値決めと、シンプルなITツールで始める営業体制構築 ●「請け負け」をしない! 顧客ニーズを引き出して、的確な仕様を整理するための営業フォーマット ●自社の強みを「価値」に変える「提案型営業」の極意 ●シンプルなITツールで始める、誰でもできる予実原価管理と戦略的値付け ●属人化を解消し営業を見える化する営業システム構築方法 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム 金岡 伸浩
第4講座	【成長エンジン】利益を「未来」に変える! 「利益配分」と「組織活性化」戦略 ●組織のベクトルを合わせる! 理念共有と共感を生む利益還元の仕事 ●成長企業が実践する利益配分の考え方 ●「頑張る人」に報いる!モチベーションを高める人事評価制度 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社チーム リーダー 奥内 拓海

開催要項

日時	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 オンライン開催 2025年8月25日(月) 13:00～15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～) オンライン開催 2025年8月27日(水) 13:00～15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～) 本講座はオンライン受講となっております。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。
----	---

お申込み期日	銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
--------	---

受講料	一般価格 税抜10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜8,000円 (税込8,800円) / 一名様 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
-----	---

お申込み方法	下記QRコードよりお申込みください。または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.130813を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。
--------	--

お問い合わせ	株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp 【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
--------	---

お申込みはこちらからお願いいたします



【QRコードからのお申込み】左記のQRコードからお申込みください
【PCからのお申込み】セミナーページからお申込みください⇒ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130813>

オンライン開催 2025年8月25日(月)・2025年8月27日(水)

「安くしなければ売れない」とお悩みの皆さまへ

機械加工業向け
経営セミナー

オンラインセミナー

2025年8月25日・27日

13:00～15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前～)

「戦略的値付け」
の実践方法とは?

精緻な原価管理・分析と、利益を創出する攻めの値付けを!

原価計算

特定の社員に工数計算を依存している…
どの製品が本当に儲かっているのか分からない…

正確な工数把握から
製品別の原価算出で
一律な原価計算!

Excelでもパッケージシステムでもない、
3日で始める見積りの予実管理方法とは!?

値決め

値下げをしないと、仕事が取れない…
見積の基準が曖昧になっている…

見積基準をルール化して
請け負けしない
「攻めの値決め」を!

詳しくは中面を
ご覧ください!

主催

機械加工業向け 利益を生む戦略的値付け経営セミナー

お問い合わせNo.S130813



サステナブルな成長を推進する。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

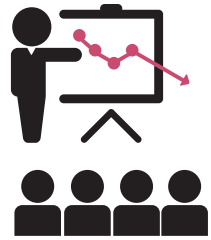


当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 130813

納期や品質が先行してしまい、コストの見直しは後回しになっていませんか？

多品種少量生産・量産生産を行う機械加工業の皆さま、
このようなお悩み、ありませんか？

悩み
1



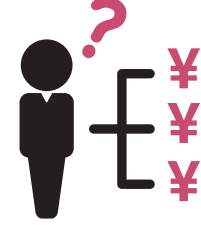
「頑張っているのに、なぜか利益が残らない…」

悩み
2



「値下げをしないと、仕事が取れない…」

悩み
3



「どの部品が利益が出ているのか、正確なところがわからない…」

日々の業務に追われ、「どんぶり勘定」や過去の経験と勘に頼った見積り・営業を続けていませんか？
顧客からの値下げ圧力に屈し、コスト上昇分を価格に転嫁できずにいると、会社の体力は着実に蝕まれていきます。
決算書は過去の結果でしかありません。本当に重要なのは、「作る前」「売る前」に利益を確保する手を打つことです。

成功事例
多数!

業績アップ事例多数!「戦略的値付け」を実践して成果を上げた企業のお声

成功事例
1

セミナーに参加後、利益率を見直しだけで、本当に黒字化達成!

長らく赤字経営が続いておりましたが、セミナーでの学びを活かし、利益率を詳細に見直した結果、明確な黒字化を達成いたしました。特に、これまで不明確であったコスト構造を精査したことで、収益性の高い製品や顧客に注力することが可能となり、営業利益は5%回復いたしました。

成功事例
2

簡易原価管理シートにより、属人化を解消!戦略的な価格設定へ

従来は、原価計算は担当者に、見積りは経営者である私に依存しており、迅速な見積り対応や戦略的な価格設定ができていませんでした。そんな中で、ご紹介いただいたスプレッドシートによる簡易原価管理シートを導入したことで、誰もが容易に原価を計算と管理ができるようになり、精度の高い予実管理が可能となりました。私は見積りの最終確認のみで済むようになり、効率も上がりつつ、より戦略的な価格設定ができるようになり、収益性の向上につながっています。

成功事例
3

概算見積もりプロセスの見直しで、商談スピードが向上!

多数の概算見積り依頼に対し、回答遅れや精度の低さが課題となっておりました。今回ご提案いただいた概算見積りの提出ルール策定と、概算見積りを引き換えに詳細な情報収集を行う営業プロセスを導入した結果、質の低い問い合わせが減少し、成約に繋がる可能性の高い商談に注力できるようになりました。これにより、営業効率が大幅に向上いたしました。

成功事例
4

「見えない赤字」が明確に! 全社一丸で利益改善へ

「どんぶり勘定」から脱却できず、感覚的な経営が続いていました。「儲かっていない製品があるのでは?」と感じつつも、具体的な手が打てずにいたのです。セミナーで個別原価管理の重要性を学び、早速導入。すると、予想通り赤字製品が判明しました。しかし、それ以上に大きな変化は、社長から現場まで「なぜ赤字なのか」という課題をデータで共有し、一丸となって改善に取り組む意識が生まれたことです。会社全体の原価意識が格段に向上しました。

「戦略的値付け」をする上で実践すべき4つの具体的な方法とは？

適正な利益があつてこそ、高品質な技術とサービスを持続できます。
そのため、いち早く消耗戦の値下げ競争から脱却し、粗利を守り抜く
「戦略的値付け」経営を実践する必要があります。

1 見積もりと実利益のズレを解消!現場主導の予実原価管理

- 原価は一律、売価は一様。まずは正確な工数把握から始める
- 「作る前」の正確な見積原価を算出する
- 「作った後」の実績原価と予想原価の差分を把握する
- 製品別の原価がわかれば、全社で原価と利益の改善につながる

売上	費用
	利益

P/L (損益計算書)

2 請け負けをせずに、粗利を死守する「攻めの値決め」戦略

- 仕様確認書で、顧客の本当のニーズを引き出す
- 簡単に見積りせず、見積書にこだわる
- 安易な値下げではない「代替案」を提示する交渉術



見積書と仕様確認書

3 3日で始める!簡易ITツールを使って低コストで始める見積書作成

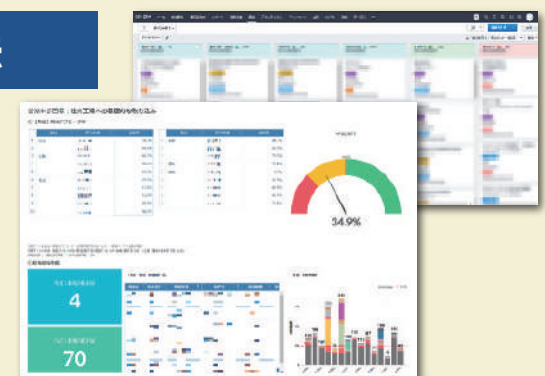


簡易ITツールによる見積予実管理

- 見積りルールを標準化し、属人化をなくす
- 利益の判断基準を明確にして、原価に適切な利益を上乗せ
- 見積書の作成と、見積履歴蓄積を同時に実践する

4 営業情報共有・商談管理システムの構築方法

- 「誰が、いつ、何を」営業活動をリアルタイムで見える化する
- 過去の商談履歴を、未来の受注に繋げる「会社の資産」にする
- 顧客ごとの営業履歴を分析し、営業戦略を構築する



営業・商談管理システム

製造業の醍醐味は、精緻な原価把握と、市場に基づいた納得の値決めです。
「安くしなければ売れない」から脱却し、利益を上げるための「戦略的値付け経営」の手法をお伝えいたします。