

売上でお悩みの『下請け製造業』社長様へ

# 儲かる製造業になる

## 秘訣を、たった6時間でお教えします。



1. 計算され  
考え抜かれた

**適正な原価**

2. 会社の未来を  
作る為の利益を確保する

**見積**

3. 今までより高価でも  
納得して頂ける

**価格交渉術**

今、ものづくりを取り巻く環境は変わりつつあります。

中小企業の経営者が高齢化や採算悪化から廃業し、メーカーの求める部品を供給する企業がどんどん減ってきています。

この流れを捉えて、価格交渉すれば単価を引き上げることができます。しかし、いきなり理由もなく見積もりを高くすれば、仕事が無くなってしまいます。

単価を上げるためには、お客様に価格を納得していただける手順とコツが必要です。価格を顧客が納得するには、その価格の「根拠」が重要です。今回は、その手順とコツをたった6時間でお伝えいたします。

特別な講師をお呼びしたので、私と一緒に勉強してみませんか？  
ローム代表 牧野 剛



製造業の社長様限定 『原価計算と価格交渉術』セミナー

2023年 **6月1日(木), 2日(金)** 13:00~16:00

顧問先様限定 80名様

※3時間×2日間 計6時間のセミナーです。

受講料：無料

ZOOMによるオンラインセミナー 両日参加必須

お申込は

社労士ローム セミナー

SEARCH

または右記コード、裏面よりFAXにてお申込ください。

簡単WEB申込



# 製造業の社長が儲かるための

## 1.適正な原価、2.見積、3.価格交渉術

をお教え致します。

### 1

#### 原材料の高騰と 価格転嫁の課題

- ①原材料価格、光熱費の上昇と利益の関係
- ②価格転嫁を妨げる要因

### 2

#### 値上げ計算に必要な 原価の知識

- ①人と設備のアワーレート計算
- ②設備、製造工程による原価の違い
- ③製造間接費のアワーレートへの組み込み

### 3

#### 原価原価が管理されていないことで起きる問題

- ①ロットの減少による赤字化
- ②不良率の増加、検査追加による利益の影響
- ③設備更新費用と内部留保の問題

### 4

#### 値上げ交渉に必要な 見積の作り方

- ①自社が必要な利益と販管費
- ②値上げ金額の明細

### 5

#### 値上げ交渉の ポイント

- ①情報収集と交渉の進め方
- ②値上げ申請資料のポイント
- ③取引先の弱みとは？



特別講師

株式会社アイリンク 代表取締役 照井 清一氏

【略歴】電子部品組立機で世界シェア2位である富士機械製造(株)にて24年間、機械設計・生産技術・品質保証として現場改善・品質改善を行う。2011年に独立、製造業のコスト削減、販路開拓、原価計算などの指導を行う。中小企業診断士。

【FAX申込の場合】貴社担当支店にチェックしていただき、担当支店にFAXください

- 一ム三島 : FAX 053-444-4601
- 一ム静岡 : FAX 054-275-2224
- 一ム浜北 : FAX 053-545-7571
- 一ム湖西 : FAX 053-401-4614
- 一ム東京 : FAX 03-6271-7393
- 一ム仙台 : FAX 022-347-4601
- 加藤事務所 : FAX 053-473-7304
- 一ム池袋 : FAX 050-3156-0847
- 一ム福岡 : FAX 092-435-4601

お問合せは、電話053-444-4604までお電話下さい

社名		(ふりがな) 参加者名	
郵便番号	〒	メール アドレス	
住所		電話番号	