

ムダ削減 × 価格転嫁

コツを知れば
中小企業でもできる！
市場を生き残るための

企業体質カイゼン

生産性向上 セミナー

開催日時

2023
11.29 (水)
13:30~15:00

会場

こまき新産業振興センター
セミナールーム
(小牧商工会議所会館 1階)

お申込み

申込期限 11月10日(金)
裏面の申込方法よりお申込みください。

受講料
無料定員
5社10名
(先着順)

対象

代表者
生産管理者

原価管理・低減できていますか？

当所の景況動向調査では、全産業においてエネルギー・原材料価格が高止まりしていることに加え、人手不足の問題や人件費の上昇が経営を圧迫して、先行きは依然不透明な状況が続いている状況となっています。

こうしたなか、経営課題の対応として『材料費、経費の削減、ロス・不良の低減』が多く回答されています。今回、中小製造業の生産現場での在庫・ムダ削減に関する『カイゼン』実例の紹介、生産性・付加価値の向上やコスト低減、品質不具合への対応策など問題解決力の向上も学びます。

なお、セミナー修了後、講師による実践型伴走型支援もご用意していますので、是非、ご参加ください。

講師



かなだ つよし

金田 堅氏 | KAコンサルティング 中小企業診断士

CKD(株)代表取締役、喜開理中国有限公司董事長兼総経理を歴任。半導体や半導体製造装置システム、リチウム電池製造装置等、多くの新製品開発並びに生産管理等に携わる。

現在は、製造現場視点から生産管理のあり方など在庫削減・ムダ削減など企業に在籍時に培った『カイゼン』ノウハウを基に中小企業診断士として企業支援を多数実施。当所の専門家にも登録、伴走型支援にも取り組んでいる。

研修内容

中小製造業に今必要なこと

- (1) 生産性向上
- (2) 価格転嫁
- (3) 新市場開拓・新製品開発

改善手法の進め方

- (1) 生産管理
(在庫削減・ムダ削減、原価の把握など)
- (2) 改善の成果検証
 - ・改善プランの検討
 - ・改善後の業務プロセスを可視化
 - ・測定する視点(時間、コスト、品質)
- (3) 価格転嫁交渉を成功させるコツ

価格転嫁の重要度

帝国データバンクの集計では、仕入れ価格の上昇や価格転嫁をできなかったことを倒産の理由に挙げた企業数は 2022 年度では 463 件と前年の 3.4 倍となりました。特に 2023 年 3 月は単月で 67 件と過去最多を記録した状況です。価格転嫁とは、エネルギー価格や原材料費、人件費などのコスト上昇分を製品やサービスの価格に転嫁することです。

価格転嫁の重要度、成功に導く 3 つのコツをお伝えします。



価格転嫁のコツ

価格転嫁がなかなか進まないことについて、帝国データバンクの 2022 年 12 月「価格転嫁に関する実態調査」では、以下の理由がトップ 3 となっています。

日本の企業では、自助努力により値上げをしないで価格を据え置いて頑張っていることが美德としてマスコミなどに取り上げられることがあります。しかし、従業員や株主を抱える企業にとって、値上げをしないで利益が減少してしまったならば、配分する原資が減ります。また、価格転嫁交渉が進まない結果、商品流通に支障をきたし、かえって消費者に買い物不便を与えかねないでしょう。このように、価格転嫁は経済活動を正常に保つために必要な行為といえます。

価格転嫁できない、難しい理由（複数回答）

- 1 取引先企業から理解が得られ難い 39.5%
- 2 自社の交渉力 25.0%
- 3 消費者の理解が得られ難い 20.1%

埼玉県 価格交渉支援ツール



原価を示した価格交渉



取引先への価格改定の通知



取引価値として伝える

※価格交渉強化月間の活用

お申込方法 「申込書」に必要事項を記入し、FAX・E-mail・QR コードよりお申し込みください。

申込書

FAX (0568)76-2581

E-mail soudan@komaki-cci.or.jp **TEL** (0568)72-1111



申込先 〒485-8552 小牧市小牧五丁目 253 番地 (小牧商工会議所) 年 月 日 (記入)

事業者名	フリガナ	
	参加者名	
TEL	フリガナ	
	参加者名	
メール	FAX	

セミナーの際は、感染予防対策（受講者間距離の確保、換気、消毒液の用意等）を講じます。
また記載いただいた個人情報は当所活動にのみ利用し、目的外での利用もしくは第三者へ提供することは一切ありません。