

経営トップセミナーⅠ

コスト高騰に立ち向かう「値決め」経営 ～利益を生み出す自社商品・サービス価格のポイント～

研修期間	2025年7月25日(金)		
定員 / 受講料	25名	/	16,000円
日数 / 時間数	1日	/	6時間

対象者 経営者、経営幹部

(対象業種は、サービス業や運送業など幅広い業種を対象とします。適正な価格設定を検討している方、儲けを生み出す経営を志向する方を対象としています)

研修のねらい

物価高騰や人手不足に端を発する形での販売価格の値上げを検討する企業が増えています。さらに、昨今は「値上げは悪ではない」という世論の後押しもあり、値上げへの理解が進む機会を迎えています。

この研修では、「値上げの仕方がわからない」、「社内の値上げ活動が進まない」とお悩みの経営者や経営幹部の方に加えて、営業部門など実務を任される方も対象に、利益創出の仕組みや、取引先との価格交渉の臨み方、価格をマネジメントする方法など自社の収益の改善への近道や最適な方法について実践的に学びます。

研修の特徴

- 商品・サービスの価値を高める（儲けを生み出す）ための、適切な価格設定の方法が学べます。
- 値決めのルール構築の仕方を学ぶとともに、継続的な収益改善につなげる方策が学べます。
- 儲けを生み出すための「値決め」経営の実践のため、価格交渉や戦略立案方法を学べます。

カリキュラム概要

※カリキュラム内容は、都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

日付	時間	科目	内容	講師(敬称略)
7/25 (金)	9:50～10:00	開講式	オリエンテーション	
	10:00～12:00	良い値決めのポイントとは (値決め経営の神髄)	価格設定の基本を学ぶとともに、儲けを生むために、原価の考え方や収益改善を行う仕組みづくりについて学びます。 ◆「値決め」の構造を学ぶ ◆「値決め」の土台となる「原価」を見つめ直す ◆利益を生み出す「売価」の仕組みを理解する ◆「売価」に反映させるべき要素を学ぶ ◆利益を出すための収益改善法を学ぶ	株式会社 西田経営技術士事務所 代表取締役 西田 雄平
	13:00～17:00	値決め経営の実践	値決めのルールを理解し、値上げ交渉に向け必要な準備や方法を学びます。 ◆値決めルールを構築し、運用するための方法を理解する ◆価格交渉に望むために必要な段取りを学ぶ ◆儲けを生む会社に向けた戦略を検討する【自社課題演習】	
	17:00～17:20	終講式		

講師紹介



西田 雄平 (にしだ ゆうへい) 株式会社西田経営技術士事務所 代表取締役

2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネベアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。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や価格交渉を行う。

その後、西田経営技術士事務所に転じ、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を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。著書に『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(日本実務出版社)』がある。