

出版記念の特別コラボセミナー!!

# もの作り! 魅力価値の 見つけ方・磨き方・伝え方

IPP  
(原価・値決め)

西田 雄平

IPPで「原価より高く売る仕組み」  
を作る!

企業価値  
マーケティング

武井 則夫

企業価値マーケティングで更に  
「価値アップ!単価アップ!利益アップ!」

対象 ▶ 中小製造業の経営者、経営幹部、各部門長の方々

## このような企業様へ

- ・ 価格競争に巻き込まれたくない
- ・ 売上不足を解消したい
- ・ 自社の“ウリ”がお客様に伝わっていないと感じる
- ・ 下請け体質から脱却したい
- ・ 物価上昇分の価格転嫁は済んだ。しかし、もっと製品単価自体を上げていきたい
- ・ 新規開拓につかえる魅力価値の選び方、伝え方を知りたい
- ・ 受注企業における魅力的な B to B ブランディング手法を知りたい

## このセミナーの特長!

- ☑ 「原価より高く売り、しっかりと儲けていくためにすべきこと」がわかる
- ☑ 「自社の魅力価値を見つけ、安売りしないための準備方法」がわかる!
- ☑ 従来のPR手法に対する意識が変わる!

「価格競争に巻き込まれ、売上が減ってきた」

「本当は価格以外の“ウリ”があるはずなのに、うまくお客様に伝えられていない」

「安い仕事ばかりが増えて、現場がフーフー言っている」

近年の経営環境の変化から「売上不足」や「価格競争」に陥っている企業様のお声が当社に届くようになってきています。

そのお声に耳を傾けていくと、中小製造業には、どうやら次の課題が...



## 中小製造業の値決め・値上げにおける課題

「自社の“ウリ=魅力価値”を認識できていない」  
「それを磨けていない」  
「お客様にも十分に伝えられていない」

つまりお客様にしてみれば、御社とライバル社を比較できる部分が「見積書に書いてある金額」しかない状態になっていたのです。お客様に対して、いつものように会社案内を持参し、いつものように単に見積り依頼をこなすだけになってしまっていたのです。

1%でも高く売っていくためには、製造業であっても、次のような“仕込み”は欠かせません。

- 例) ✓「価格だけではなく、〇〇の部分と比較してみてください。値段以上の価値がありますよ」といったPR。  
✓「弊社の特長は〇〇です。これは第三者機関である◆◆からの認証を得ており、それが多くのお客様が弊社を選ぶ理由になっています」と伝えていく。  
✓ときにはメディアを活用。貴方の会社だけがもつ“魅力価値”を“ブランディング”していく。

このような準備をしておき、お客様が「価格以外で貴社を選ぶ理由」を自ら演出しなければならないのです。上手にお客様の心をエスコートしてあげなければならないのです。

「そんなこと言われてもウチにそんな魅力なんて…」

大丈夫です。皆さんが上手く言葉にできていないだけで、中小企業にも必ず「魅力価値」はあります。それに気づき、磨き、伝えていくためのコツを知れば、貴社も魅力たっぷりの会社への変身することができます。

このセミナーは、全3部構成。

第1部では、もの作り企業が“原価より高く売って、しっかりと儲けていくための基本”を「儲かる値決めの具体策」と題して、講師 西田雄平がご紹介いたします。

第2部では、特別講師 武井則夫先生をお招きし、製品を“もっと高く売っていくため”の「魅力価値の見つけ方・磨き方・伝え方」の極意を、製造業に特化した形で、特別伝授していただきます。

第3部は座談会。気軽に講師陣に質問したり、アドバイスが聞ける場を設けました。

自社の企業価値を再認識し、売上確保や儲かる値決め・値上げ、そして利益アップへとつなげていく…その進め方をじっくりと整理・確認する1日として、ぜひご参加ください。

特別企画のたいへん貴重な回となっております。この機会をお見逃しなく！お席確保のため、いますぐお申込みください。

株式会社 西田経営技術士事務所  
代表取締役

西田 雄平

## セミナープログラム

### 第1部

「儲かる値決めの具体策」 (10:00~12:00) 講師:西田 雄平

- セッション1:もの作りも商売だ!  
セッション2:原価と売価の誤解  
セッション3:儲けの9割は値決めで決まる!

### 第2部

「魅力価値を見つける・磨く・伝える~その実践的手法を学ぶ~」 (13:00~15:00)  
特別講師:武井 則夫

- セッション1:あなたの会社にも必ずある「魅力価値」の見つけ方、磨き方  
セッション2:お客様に価値が十分に伝わる実践表現法  
セッション3:値上げ交渉、プレゼン、HPで活用すべき購買心理

### 第3部

座談会 (15:15~16:00) 講師:西田 雄平、武井 則夫

講師との名刺交換や質疑応答など、受講生を交えたミニ座談会を開催いたします。



## 講師紹介

### 収益改善コンサルタント

にしだ ゆうへい  
**西田 雄平**



(株)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、ミネバアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。若干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なう。

その後、西田経営技術士事務所へ転職し、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>

◆『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)

#### <コンサル実績(一部)>

- ◆X社(社員数 40名)／IPP導入1年後、年間6,000万円の価格改定に成功!
- ◆Y社(社員数100名)／見積り条件を見直し! 年間1億円の選別費用が削減!
- ◆Z社(社員数110名)／売価20%アップ! 過去最高益を達成! など多数

#### <講師実績>

大手、官公庁／45回(日刊工業新聞社、中小企業大学校、商工会議所など)  
自社開催／48回(コストダウンリーダー養成学校、もの作り!収益改善“強化塾”、もの作り!管理者養成学校、1日でわかる生産管理の基礎の基礎など)  
企業内研修／多数(IPP導入研修会、もの作り“入門塾”など)



## 特別講師紹介

### リアルマーケティング・コンサルタント

たけい のりお  
**武井 則夫氏**



- ・一般社団法人 企業価値協会 代表理事
- ・株式会社リアルM 代表取締役
- ・サスラボ株式会社 代表取締役

早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了後、三菱レイヨンにて化繊製造工場と海外営業部門を経験。その後、日本経営合理化協会に入協。セミナー企画の最前線に身を置き、数多くの経営者、一流コンサルタントと交流。教育課長、教育部長、理事、経営研究所所長を歴任し2009年コンサルタントとして独立し、株式会社リアルM代表就任。

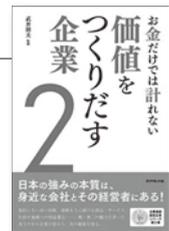
2012年に一般社団法人企業価値協会を設立、代表理事として中小企業が持っている素晴らしい価値の発掘、世に広めるブランディング、増客と高付加価値化の支援を進めている。

#### <著書>

- ・「選ばれる理由」(現代書林)
- ・「価値」で選ばれる経営(PHP研究所)
- ・お金だけでは計れない価値をつくりだす企業(ダイヤモンド社)
- ・お金だけでは計れない価値をつくりだす企業2(ダイヤモンド社)

#### <共著>

- ・「社長学全集 事業発展計画書の作り方」(日本経営合理化協会)



魅力  
アップ

単価  
アップ

利益  
アップ

実施日時

2023年11月16日(木) 10:00~16:00

申込み〆切  
11月10日(金) 13:00まで

参加費用

39,800円(税込) / おひとり様

場 所

大手町ファーストスクエアカンファレンス

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-5-1 ファーストスクエア イーストタワー2F

◆アクセス

- JR東京駅 … 丸の内北口 徒歩4分
- 東京メトロ 大手町駅 (千代田線/東西線/丸の内線/半蔵門線) 「C8・C11・C12」 出口から直結

セミナーの  
お申込み代金  
のお支払い方法

FAXでのお申込みの場合

- ①下記の「申込書」をFAXしてください。
- ②お申込み後、当社より「セミナー受付完了」のメールをいたします。
- ③2営業日以内に当社からのメールが届かない場合、お手数ですがご連絡ください。
- ④受付完了後、当社より「受講票」および「請求書」をメールさせていただきます。
- ⑤「請求書」に記載の参加料金を指定口座にお振込みください。
- ⑥当日セミナー会場へお越しください。

ウェブサイトからお申込みの場合

- (1)当社ホームページにアクセスしてください。  
URL: <https://www.ni-g-j.co.jp/>

QRコード:



- (2)トップページの「最新セミナー情報」より、参加したいセミナーを選んでください。
- (3)お申込みフォームがありますので、それをご利用ください。
- (4)以降の流れは、左記②~⑥と同様です。

主 催  
お問合せ先

株式会社 西田経営技術士事務所  
〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町8番2号 BIZMARKS日本橋茅場町1F  
TEL 03-6411-1264 FAX 03-6411-1265  
<https://www.ni-g-j.co.jp> E-mail: [daihyou@ni-g-j.co.jp](mailto:daihyou@ni-g-j.co.jp)  
お問い合わせ担当者 業務: 西田<sup>まみ</sup>麻美



セミナーNo.231116

「もの作り! 魅力価値のを見つけ方・磨き方・伝え方」セミナー申込書

▶FAX 03-6411-1265 (24時間受付中!)

▶ウェブ申込みも可能! <https://www.ni-g-j.co.jp/>

※お申込み後2営業日以内に  
当社からの連絡がない場合、  
お手数ですがご連絡ください。

ふりがな			
会社名			
所在地	□□□□□□□□		
TEL番号			FAX番号
連絡担当者	部署 役職	(ふりがな) 氏名	
メールアドレス			
参加者	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職 氏名
	部署 役職	ふりがな 氏名	部署 役職 氏名

※ノウハウ保持のため、同業者・個人の参加はお断りいたします。  
※入手した個人情報につきましては、本セミナーの連絡および弊社活動のご案内のみに使用させていただきます。

