

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

関西校

企業経営・経営戦略

研修のねらい

値上げを顧客に認めてもらうのは、とても難しいと捉えておられる方が多いかもしれません。しかし近年、「値上げは悪ではない」という世論が数十年ぶりに盛り上がって来ています。

この研修は、「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」とお困りの経営層の方に加え、営業等実務を任される方にも収益の改善に役立てていただくものです。

「値決め」という利益創出の仕組みを学び、顧客との価格交渉に臨み、価格をマネジメントする方法を学びます。この機を逃さず、価格転嫁を目指しませんか？

研修のポイント

- 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

研修期間

2026 年
5/29^金
(1日間、6時間)

対象者

経営者・経営幹部

定員 30 名

受講料 16,000 円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月 日	時間	科目	内容
5/29 ^金	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-12:40	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
	12:40-13:40	昼休み	
	13:40-16:40	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】
	16:40-16:50	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：6時間 20分

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)

株式会社西田経営技術士事務所
代表取締役

西田 雄平 (にしだ ゆうへい)

2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネバアミツミ株式会社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なう。

その後、西田経営技術士事務所へ転じ、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（日本実業出版社）』がある。

- 価格改定の進め方が、具体的に良く分かりました。
- 「見えないコスト」の概念が良く分かりました。