

単価アップの構造を理解して会社利益に貢献！ 原価低減+ α の「利益思考力®」

～新たな価値を生み出し、長期的・継続的に利益を創出する～

一講師一

合同会社バリューアップ 代表社員

中小企業診断士、キャリアコンサルタント 米澤 裕一 氏

日時 2025年1月28日(火) 午後1時～5時

受講方法 ライブ配信/アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)

[重点講義内容]

日本の製造業は「品質を維持した上で、いかに原価低減を図るか」に注力して利益を確保してきましたが、これに頼った利益確保は限界です。一方、単価アップを図り、高業績を挙げている企業も存在するなかで、「原価低減でしか利益をねん出できない会社」と「顧客提供価値の高い製品を作れる会社」との格差は広がるばかりです。

本セミナーは「コストダウン以外で利益を向上させる」考え方である「利益思考力®」について豊富な事例を使って解説します。単価アップの実現に主眼を置き、会計+競争戦略+マーケティングを一体的に学びます。技術者が「原価低減+ α の利益思考力」を身に付ければ最強です。原価低減に限界を感じている設計開発・生産技術職のご参加をお待ちしています。

1. 利益が生まれるメカニズムを理解する

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| (1) 会社の成り立ちについて | (8) 変動費、固定費と限界利益の関係 |
| (2) 貸借対照表(BS)と損益計算書(PL) | (9) 黒字の状態と赤字の状態 |
| (3) 財務会計・税務会計・管理会計の違い | (10) 個人ワーク: 赤字事業の撤退判断 |
| (4) 会社のお金の流れ(BSとPLのつながり) | (11) 売上の計上方法と利益の関係 |
| (5) 利益の種類(PL) | (12) 「値引きする」なら「おまけ」の方がまし? |
| (6) 利益を増やすための2つの考え方 | (13) 最も利益感度が高いのは「単価アップ」 |
| (7) 限界利益とは | |

2. 単価アップを実現するための競争戦略の理解

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| (1) 競争戦略の本質と3つの類型 | (7) ランチェスター戦略の事例紹介 |
| (2) 少が大に勝つためのランチェスター戦略とは | 例: コンビニ、湖池屋、バルニバービ、ファナック、 |
| (3) ランチェスター法則について | でんかのヤマグチ、コミーなど |
| (4) 弱者と強者の違い | (8) 個人ワーク: 自社の戦略を確認する |
| (5) ランチェスター戦略をビジネスに応用する | (9) ランチェスター戦略の3つの結論 |
| (6) 差別化の2つの考え方 | (10) 市場シェアと目標数値 |

3. 単価アップを実現するための顧客提供価値を理解する

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| (1) 利益を生むための4つの方策について | (6) バルミューダに学ぶ感情的価値 |
| (2) 価格設定の考え方と価格の上限、下限 | (7) BtoBビジネスで重要な「経済的価値」とは |
| (3) 顧客提供価値の向上による単価アップ | (8) キーエンスに学ぶ経済的価値 |
| (4) 顧客提供価値における「機能的価値」 | (9) 個人ワーク: 経済的価値に基づく値決め |
| (5) BtoCビジネスで重要な「感情的価値」とは | |

4. 高付加価値製品の開発で単価アップを実現する

- | | |
|------------------------|----------------------------|
| (1) シーズ志向とニーズ志向の違い | (6) 潜在ニーズに基づく製品開発事例 |
| (2) シーズ志向の市場開発プロセスについて | (7) 高付加価値製品の開発に向けた潜在ニーズの発掘 |
| (3) 高収益製品の構造 | (8) 個人ワーク: 潜在ニーズの製品開発 |
| (4) 潜在ニーズと顕在ニーズ | (9) マスカスタム製品の特徴と構造 |
| (5) 潜在ニーズを探索する質問 | (10) 本日のまとめ |

5. 質疑応答

PROFILE 米澤 裕一(よねざわ ゆういち)氏

1985年にキャノン販売(現キャノンMJ)に入社後、30年間で2500社以上の経営者と面会し、儲かる企業と儲からない企業の違いを体感。着実に利益成長する企業になるための方法について研究を行う。独立後はランチェスター戦略の専門家として、小規模 NO1、部分的 NO1 を目指す企業の戦略づくりや実践の支援、黒字化支援コンサルティングなど、200社以上の経営力向上に貢献している。近著「小さな会社の儲けの仕組みの教科書」(クローバー出版社)。

●受講料	各受講方法 1名につき 33,880円 (税込) 同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円 (税込) ※ライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金 11,000円 (税込)で承ります。
●お申込方法	二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。 折り返し受講証、請求書を郵送致します。 お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。 ※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「 開催1週間前まで 」にお申し出下さい。 その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
●お支払方法	請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いいたします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので受講証に同封の用紙でご連絡下さい。

■**ライブ配信について**
 <1>Zoomにてライブ配信致します。
 <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までにお送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■**アーカイブ配信について**
 <1>開催日より3～5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
 <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL をお送り致します。
 <3>動画は公開日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

1月28日(火)		「原価低減+αの利益思考力」		申込日		月		日	
貴社名									
所在地	〒		〇印をお付けください(ご自宅・お勤め先)						
いずれかの口に必ず✔をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。)									
<input type="checkbox"/> ライブ配信					<input type="checkbox"/> アーカイブ配信				
フリカ ^ナ 氏名				所属部署・役職					
TEL	() -			FAX		() -			
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。								

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いずれかの口に必ず✔をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> ライブ配信					<input type="checkbox"/> アーカイブ配信				
フリカ ^ナ 氏名				所属部署・役職					
TEL	() -			FAX		() -			
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。								

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄									
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--

詳細・お申込はこちら↓

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 **新社会システム総合研究所**
お申込み受付 FAX 03-5532-8851



〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
 Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://www.ssk21.co.jp
 ※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。 25003-M