

実務で役立つ利益思考力を習得！！

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

Zoom
セミナー！！

LIVE+アーカイブ
配信1週間視聴可

**顧客提供価値の高い製品で
会社利益に貢献する技術者が身に着けるべき、
原価低減+αの「利益思考力®」**

- ◆日時：2024年9月20日(金) 10:00～16:30
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム)
ライブ配信/アーカイブ配信 (7日間、何度でも視聴可)
※当日の出席・欠席の有無は問いません
- ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
- ◆受講資料：製本テキスト(受講料に含)
※別途テキストの送付先1件につき、配送料1,210円 (内税)

**利益が生まれるメカニズム、原価低減以外の利益創出の打ち手、
単価アップを実現する競争戦略、利益創出の打ち手、
新規事業展開のアイデアが創出について、
事例を踏まえ分かりやすく解説する特別セミナー！！**

【講師の言葉】

長引くデフレ環境下、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」を主なテーマとして利益確保を目指してきました。この考え方は有効ではありますが、これに頼って利益を確保するのはもはや限界です。その一方、顧客提供価値を高めて単価アップを図り、高業績を挙げている企業も存在します。

本セミナーは、技術者向けに、「コストダウン以外の発想で利益を向上させる」考え方である「利益思考力®」について、豊富な事例を交えて解説します。「利益思考力®」とは「利益が生まれるメカニズム」や「儲けのしくみ」を理解し、利益を生み出すための思考力を強化して、ビジネスで活用する力です。

「利益思考力®」と言うと財務系のセミナーをイメージするかもしれませんが、一般の財務系セミナーとは異なり、具体的な儲けのしくみ (特に値上げの実現方法) に主眼を置き、会計の基本+競争戦略+製品開発のエッセンスを一体的に学ぶ内容です。このセミナーに参加することで自分の専門分野に「利益思考力®」を加味し、より会社の利益に貢献できるビジネスマンを目指しましょう。

【受講形式】 WEB受講のみ

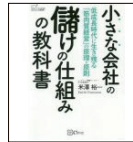
※本セミナーは、Zoomシステム利用によるオンライン配信となります。

【受講対象】 ・製造業の技術者、設計担当、原価企画担当、製品企画担当など
・製造業の営業、マーケティング担当など

【予備知識】 貸借対照表 (BS) や損益計算書 (PL) の基本知識があると理解が深まりますが、特に予習は必要ありません。

- 【習得知識】
- 1) ビジネスマンが把握しておくべき「利益が生まれるメカニズム」が理解できます。
 - 2) 原価低減以外の利益創出のための様々な打ち手が理解できます。
 - 3) 単価アップの実現に有効な競争戦略の基本が理解できます。
 - 4) 利益創出の打ち手を理解し、既存商品・サービスをブラッシュアップできます。
 - 5) 利益に貢献するための新規事業展開のアイデアが創出できます。

【進呈】 講師著書「小さな会社の儲けの仕組みの教科書」(クローバー出版社)を進呈します。



●申込書 ・2024年9月20日(金)「顧客提供価値の高い製品で会社利益に貢献する技術者が
身に着けるべき、原価低減+αの「利益思考力®」

会社名	〒	住所
TEL		FAX
正式所属		正式所属
受講者名		受講者名
E-mail		E-mail
振り込み 予定		通信欄

◆ プログラム ◆

【講師】 合同会社バリューアップ 代表社員 米澤 裕一 先生

中小企業診断士・キャリアコンサルタント
元 キヤノン販売 (現キヤノンMJ) を経て現在に至る
補助金活用による資金調達支援、黒字化支援コンサルティング等200社以上の経営力向上に貢献

1. 利益が生まれるメカニズムを理解する

- ・利益思考力®とは
- ・会社の成り立ちについて
- ・貸借対照表 (BS) と損益計算書 (PL)
- ・財務会計・税務会計・管理会計の違い
- ・会社のお金の流れ (BSとPLのつながり)
- ・利益の種類 (PL)
- ・限界利益とは
- ・変動費、固定費と限界利益の関係
- ・黒字の状態と赤字の状態
- ・セルフ演習:赤字事業の撤退判断
- ・売上の計上方法と利益の関係
- ・「値引きする」なら「おまけ」の方がまし?
- ・最も利益感度が高いのは「単価アップ」

2. 単価アップを実現するための

競争戦略の理解

- ・競争戦略の本質と3つの類型
- ・少が大に勝つためのランチェスター戦略とは
- ・ランチェスター法則について
- ・ランチェスター戦略をビジネスに応用する
- ・弱者の差別化戦略、強者のミート戦略
- ・「弱者の戦略」「強者の戦略」の様々な事例紹介

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

- ・利益を生むための4つの方策について
- ・価格設定の考え方
- ・価格の上限・下限
- ・顧客提供価値の向上による単価アップ
- ・顧客提供価値における「機能的価値」
- ・BtoCビジネスで重要な「感情的価値」と事例
- ・BtoBビジネスで重要な「経済的価値」と事例
- ・グループ演習:顧客提供価値の転換

4. 「高付加価値製品の開発」で

単価アップを実現する

- ・「シーズ志向」と「ニーズ志向」
- ・シーズ志向の市場開発プロセス
- ① 技術棚卸 ② 技術評価 ③ 顧客価値変換
- ・シーズ志向の事例紹介
- ・ニーズ志向の市場開発プロセスと事例紹介
- ・グループ演習:製品開発の事例
- ・高付加価値製品の開発に向けた潜在ニーズの発掘
- ・潜在ニーズ発掘のための情報収集
- ・高付加価値製品の開発フローと事例紹介
- ・まとめ

質疑・応答

◆セミナーお申込要領

●申し込み方法

- ・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
- ・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

●お支払い方法

受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

●申込先

TH企画 セミナーセンター
株式会社 TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4-5-1 1-5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

E-mail: th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 0920 (開催日)

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<https://www.thplan.com/>