

参加費 無料

経営者・後継者 向け

新商品開発・価格転嫁セミナー

売上拡大と高収益化を実現する！ 新商品開発 × 価格戦略 実践セミナー

“安売り”から抜け出し、付加価値を「価格」に変える。

実践で学ぶ 全2講座



開催日

9月8日 火

受付 13:00～ 開始

13:30～16:10



こんなお悩み、ありませんか？

1つでも当てはまったら



いい商品なのに、いつのまにか“安売り”になってしまう



下請け・薄利の構造から、そろそろ抜け出したい



値上げしたいが、お客様が離れてしまわないか不安



新しい商品やサービスを出したいが、何から始めれば…

このセミナーで得られること

1

価格競争から抜け出す
「価値の伝え方」

2

粗利率を高める
“適正価格”の決め方

3

新しい売上の柱をつくる
商品開発の進め方

会場

おにクル 会議室 2

大阪府茨木市駅前三丁目9番45号

受講料 無料

定員 30社程度（先着順）



お申し込みはこちら



二次元コードから受付

新商品開発・価格転嫁セミナー

当日のプログラム

第1講座 (45分)

新市場を切りひらき、売上を伸ばす新商品開発の進め方

- 既存市場と新市場の整理（どこで戦うか）
- 新しい市場・お客様を見つける着眼点
- お客様の本音から生まれる商品・サービスづくり

第2講座 (45分)

付加価値を「価格」に転嫁し、粗利率を高める実践価格戦略

- なぜ価格競争に陥るのか？原因を整理する
- 「安売り体質」から抜け出す考え方
- 原価＋価値で決める“適正価格”の作り方

当日の流れ 第1講座 45分 ▶ 休憩 10分 ▶ 第2講座 45分 ▶ 質疑応答 10分 ▶ 参加者交流会 40分

講師紹介



講師

金谷 勉

有限会社セメントプロデュースデザイン 代表取締役社長 クリエイティブディレクター

全国の中小企業・メーカーの商品開発を数多くプロデュース。NHK『カンブリア宮殿』にも出演。著書『小さな企業が生き残る』。



講師

赤羽 聡

株式会社フォーバルアスカ 代表取締役（フォーバルグループ） 中小企業診断士

全国の中小企業の経営改善・業績向上の伴走支援に従事。自治体の受託事業にも多数携わる。

シリーズ 全4回のご案内

本セミナーのほか、こんなセミナーも開催します（各回 13:30～16:10・受講料無料）

SEMINAR02

9月29日（火）

販路開拓セミナー

依存から脱却し、売上を伸ばす

特定取引先への依存を断ち、新しい販路で売上構造を強くする実践講座。

SEMINAR03

10月21日（水）

DX推進セミナー

業務効率化で“攻め”に転じる

効率化で生まれた時間と人を、新規顧客の開拓へ。DXスタート診断つき。

SEMINAR04

11月11日（水）

事業承継セミナー

承継を次の成長の起点に

後継者が成長を実現するための“攻めの経営基盤”の作り方を事例で解説。



お申し込み方法

二次元コードでかんたん受付

左の二次元コードを読み取り、申込フォームからお申し込みください。定員に達し次第、受付を終了します。

お電話でのお申し込み

0120-81-4086

受付時間 平日 9:00～18:00

本事業は「茨木市中小企業経営基盤強化セミナー等実施業務」において、茨木市より委託を受けて実施するものです。

主催：茨木市 暮らし産業環境部 産業振興課 | 運営事務局：株式会社フォーバル

お問合せ：株式会社フォーバル（本事業 運営事務局）TEL0120-81-4086