次なる茨木へ。
茨木には、次がある。

受講無料　会場参加（おにクル・茨木市内）

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

茨木市内の中小企業等を対象にし支援機関等と連携のうえ、本質的な経営課題の発見を促し、課題解決や新しい事業展開につながるセミナーを開催します

令和8年12月24日（木）
13：30～16：10（13：00受付開始）

会場：おにクル7階 会議室2（茨木市文化・子育て複合施設）

定員　30社（先着）　受講対象　茨木市内の中小企業　費用　無料

第1講座（45分）　第1部：13:30～14:15

新市場開拓と売上を伸ばす新商品開発の進め方

- 市場拡大の考え方
- 新商品開発の手法
- 成功事例から学ぶポイント

第2講座（45分）　第2部：14:15～15:00

付加価値を価格に転嫁し、粗利率を高める実践価格戦略

- 価格競争から脱却
- 原価計算と価格設計
- 価値を伝える方法

豪華ダブル講師が登壇！



新商品開発講師
金谷 勉氏
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。テレビ東京系列『カンブリア宮殿』にも出演。著書『小さな企業が生き残る』。



価格転嫁講師
赤羽 聡氏
株式会社フォーバルアスカ
代表取締役
中小企業診断士
MBA
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。

大好評につき再開催決定！　詳細・お申込みは裏面へ！

詳しいカリキュラム・タイムスケジュール・お申込み方法は裏面へ！

茨木市内の中小企業対象　受講無料　会場参加（茨木市内）

＼大好評につき再開催決定！／

セミナープログラム＆講師・会場情報・お申込み

タイムスケジュール・カリキュラム詳細

13:00～　受付開始

13:30～14:15　【第1部】新市場開拓と売上を伸ばす新商品開発の進め方

- 市場拡大の考え方
- 新商品開発の手法
- 成功事例から学ぶポイント

14:15～15:00　【第2部】付加価値を価格に転嫁し、粗利率を高める実践価格戦略

- 価格競争から脱却
- 原価計算と価格設計
- 価値を伝える方法

15:00～15:10 休憩

15:10～15:20 質疑応答

15:20～15:30 アンケート記入

15:30～16:10 参加者交流会

※参加者同士、講師、茨木市職員との積極的な情報交換・名刺交換会を行います。

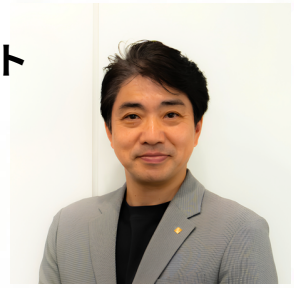
講師プロフィール



新商品商品講師

金谷 勉氏

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
1999年にデザイン会社を設立、新商品開発の分野で活躍。
テレビ東京系列「カンブリア宮殿」出演。



価格転嫁講師

赤羽 聡氏

株式会社フォーバルアスカ代表取締役
中小企業の経営改善・業績向上に向けた伴走支援の専門家。
保有資格：中小企業診断士、ITパスポート等

会場アクセス

会場：おにクル（茨木市文化・子育て複合施設）

〒567-0888大阪府茨木市駅前三丁目9番45号
阪急・JR茨木駅から徒歩約10分

おにクル ONIKURU



受講お申込み

WEBからのお申込み

スマートフォン等から2次元コードを読み取ってお申込みください。



2次元コード、
WEB申込はこちら

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行うものです。

主催：茨木市く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
お問い合わせ：株式会社フォーバル（本事業運営事務局）TEL:0120-81-4086

次なる茨木へ。 茨木には、次がある。