

## セミナーのご案内

### 価格戦略フォーラム

# BtoBの価格戦略がもたらす利益拡大

2019年5月22日 東京

「価格戦略フォーラムー2019」のご案内

この度、サイモン・クチャーアンドパートナーズではBtoBにフォーカスした価格戦略セミナーを開催いたします。

サイモン・クチャーアンドパートナーズはドイツに本社を持つ戦略コンサルティング会社で、価格戦略の分野では、世界のトップファームとの評価を幾度となく獲得しております。“エコノミスト”や“ビジネス・ウィーク”といった著名なビジネス誌でも、価格戦略において最高のコンサルティングサービスを提供するファームとして紹介されております。

多くの日本企業は、利益獲得の方法として、コスト削減や業務効率化に注力してきた一方、“価格“については、必ずしも十分なリソースの投下や専門的なノウハウの適用が行われておりません。特に法人相手の取引については、価格弾力性や価格感度を十分吟味せずプライシングやディスカウント提供がなされたり、価格管理においても体系的なガイドラインやルールが存在しないか、あったとしても”なし崩し的“な運用がなされているケースは枚挙にいとまがありません。このような多くの課題が存在するが故、価格戦略の最適化はコスト削減以上に利益改善に貢献する可能性があり、BtoB取引においてその重要度が増しています。

当セミナーでは、サイモン・クチャーアンドパートナーズのパートナーで日本法人代表の山城和人及び日本法人のコンサルタントが、価格戦略を通じ、如何にして企業の利益を拡大するかについて知見をご提供させていただきます。

価格戦略に関して、多くの企業が抱えている課題とその解決策に関して、弊社が持つ最先端の知見をご紹介する貴重な機会を是非ご活用ください。なお、当セミナーは事前申込制となっております。ご参加希望の方は添付のお申込書にご記入の上、弊社までご送付ください。

皆様のご参加、心よりお待ちしております。

### スピーカー



山城 和人  
サイモン・クチャー&  
パートナーズジャパン  
代表取締役社長・パートナー



蔵田 真也  
サイモン・クチャー&  
パートナーズ ジャパン  
シニアコンサルタント



中津留 隆  
サイモン・クチャー&  
パートナーズジャパン  
コンサルタント

### サイモン・クチャー&パートナーズ

世界25か国・38か所のオフィスで1,300名超のプロフェッショナルが活躍し、グローバルにビジネスを展開するコンサルティング会社です。1985年の創設以来、30年以上に渡り経営およびマーケティング戦略にフォーカスし、特にプライシングにおいては、世界のリーディングファームとしての評価を頂いております。世界的な企業をクライアントに持ち、コンサルティングサービスを提供している業界も多岐に渡ります。(例: 消費財、小売り、自動車、産業材、ハイテク産業、金融サービス、製薬、通信、公共事業)

URL: [www.simon-kucher.com/ja](http://www.simon-kucher.com/ja)

#### 東京オフィス

〒102-0074

東京都千代田区九段南2-1-30

Tel. +81 (0)3 3261 6988

e-mail [tokyo@simon-kucher.com](mailto:tokyo@simon-kucher.com)

## プログラム

### 価格戦略フォーラム

# BtoBの価格戦略がもたらす利益拡大

2019年5月22日 東京

---

17:00 – 17:30	受付
17:30 – 17:35	開会のご挨拶
17:35 – 18:35	<b>BtoBプライシングにより利益を最大化するための3つの提言</b> 山城 和人 パートナー
18:35 – 18:45	休憩
18:45 – 19:25	<b>優れた価格管理から始まる利益拡大</b> 蔵田 真也 シニア・コンサルタント
19:25 – 19:55	<b>グローバル事例から学ぶプライシングの成功と失敗</b> 中津留 隆 コンサルタント
19:55 – 20:00	閉会のご挨拶

### お申込方法

ご参加のお申し込みは、別紙「参加申込書」をご記入の上、FAX番号 **03-5211-8246** までお送りいただくか、記載事項とともに [tokyo@simon-kucher.com](mailto:tokyo@simon-kucher.com) までEメールにてお送りください。なお、申込み数が定員に達し次第、自動的にお申し込みの受付を締切らせていただきますので、その旨何卒ご了承ください。

### 会場

ベルサール東京日本橋 ルームE

(〒103-0027 東京都中央区日本橋2丁目7-1 東京日本橋タワー 4階)

### 参加費

3,000円(税込 フォーラム当日受付にて頂戴致します)

### 使用言語

日本語

※当セミナーに関する情報は下記のウェブサイトにも掲載いたします

<https://www.skp-japan.com/>

## スピーカー紹介

### 価格戦略フォーラム

## BtoBの価格戦略がもたらす利益拡大



### 山城 和人

パートナー  
東京オフィス代表

Tel. +81 3 3261 6988

Email: Kazuto.Yamashiro@simon-kucher.com

サイモン・クチャー & パートナーズ東京オフィスの代表取締役

産業機器、テクノロジー機器、自動車、医療機器等に関する数多くのコンサルティング経験を有し、企業・事業戦略、マーケティング・販売戦略、取引制度、価格戦略等の分野で専門性の高いコンサルティングを提供。B2B並びにB2C両分野において、数多くのプライシング・プロジェクトを手掛け、クライアントの利益改善を達成した実績を有する

サイモン・クチャーに入社前は、複数の外資系コンサルティングファーム、投資銀行、事業会社のマーケティング、事業開発部門の責任者として活躍する

日経ビジネスを始めとする数々のビジネス誌への寄稿や、セミナー、カンファレンス等での講演多数

ロチェスター大学ウィリアム・E・サイモン・ビジネススクールMBA

日本証券アナリスト検定協会会員

### 【著書、執筆記事】(一部抜粋)

- 最強の商品開発 (監訳 中央経済社 2018/2)



#### 最強の商品開発

M. ラマヌジャム/  
G. タッケ著  
山城和人 監訳  
中央経済社

- “価格設定、明確な評価基準を” (日経ビジネス 2016/11)

### 【講演】(一部抜粋)

- “成功するサブスクリプション・プライシング”  
(ZUORA Japan 東洋経済新報社共催 Subscribed Tokyo Japan 2018/11)
- “商品開発成功の原則” (大手住宅設備メーカー向けトレーニングセミナー 2018/8)

## スピーカー紹介

### 価格戦略フォーラム

## BtoBの価格戦略がもたらす利益拡大



### 蔵田 真也

シニアコンサルタント  
東京オフィス

Tel. +81 3 3261 6988

Email: Shinya.Kurata@simon-kucher.com

国内外の研究機器メーカー、医療機器メーカー、診断薬メーカー、製薬企業等に対して価格戦略、マーケティング・販売戦略、取引制度、市場アクセス等に関するコンサルティングを行っている

サイモン・クチャー入社以前は、外資系医療機器メーカーにてマーケティング部門のプロダクトマネージャー、サイエンス部門の国内責任者として活躍。また、外資系コンサルティングファームでは、主にライフサイエンス企業に対してセールス及びマーケティング戦略立案、ITシステム導入等を多数支援した実績を有する

セミナー、カンファレンス等での講演多数

工学博士(東京大学 化学生命工学専攻)



### 中津留 隆

コンサルタント  
東京オフィス

Tel. +81 3 3261 6988

Email: Takashi.Nakatsuru@simon-kucher.com

自動車メーカーや、小売業、建設業の大手企業に対し、B2B並びにB2C両分野にて、価格戦略、マーケティングに関するコンサルティングを担当し、クライアントの利益改善を実現した実績を有する

サイモン・クチャー入社以前は、日系大手自動車メーカーにおいて、経営企画部門及び物流企画部門に所属し、全社戦略の立案、新戦略の現場への導入・実行支援や、日本政府・競合企業・グループ子会社に対する渉外・折衝業務を中心に活躍

東京大学法学部卒業