デザイン経営パートナー主催

選ばれ続ける会社をつくるための価値発見セミナー



培ってきた技術と思いを、これからの経営の土台に

長く続けてきた仕事のやり方やこだわりは、社内にいるほど当たり前になり、強みとして見えにくくなるものです。
このセミナーでは、価格・人材・PR・商品の４つのテーマに分かれ、デザイン経営パートナーが経営者の皆様との対話を通じて、その当たり前の中にある価値に光を当てます。

開催日時

4つのテーマ別に、経営の土台となる価値を一緒に見つけます

※複数テーマにご参加することも可能です。

無料 11/24【火】 ・定員 各20名 ・申込期限 11/23(月)	13:30-15:00	テーマ❶ 価格	価格のつけ方を、根っこから見直す
	15:30-17:00	テーマ❷ 人材	大手と同じ土俵で戦わない、人材確保の方法
無料 11/26【木】 ・定員 各20名 ・申込期限 11/25(水)	13:30-15:00	テーマ❸ PR	選ばれ続ける為の関係づくり
	15:30-17:00	テーマ❹ 商品	価値を生む商品づくりとは

会　場

大阪デザインセンター

大阪市中央区船場中央 1-3-2-101 船場センタービル 2 号館 1 階北通り
大阪メトロ中央線・堺筋線 堺筋本町駅東改札口（①②③出口方面）直結



デザイン経営の考え方にふれ、見つけた価値をこれからの経営に活かす

デザイン経営の考え方にふれ、これまで大切にしてきたことを言葉にしてみたうえで、
テーマ別の講義とワークを通じて、見つけた価値をこれからの経営にどう活かすかまで考えます。

各テーマの詳細・お申し込みは裏面へ

4つのテーマ別に、経営の土台となる価値を一緒に見つけます

テーマ1 価格　11/24【火】13:30-15:00

価格のつけ方を、根っこから見直す

価格設定の「ものさし」を、顧客が欲しくなる価値で考えてみる



原材料費や人件費が上昇するなか、従来の価格設定では期待する利益を確保することが難しくなっています。一方で、値上げによる顧客離れを恐れるあまり、価格を見直せない企業も少なくありません。価格設定はコストの積み上げや競合との比較だけで決めるものではありません。自社の商品やサービスが持つ「根っこにある価値」を見つめ直し、競合との価格競争に陥らない価格のつけ方を見直してみませんか？

こんな方におすすめ

- 今までの価格設定では期待する利益が得られず、打開策を見つけたい方
- 自社の商品やサービスの適正価格がわからず、価格設定に迷っている方
- 競合他社との価格競争に巻き込まれ、安価での受注になりがちな方

テーマ2 人材　11/24【火】15:30-17:00

大手と同じ土俵で戦わない、人材確保の方法

顧客だけでなく、働く人からも選ばれる理由を明らかにする



採用にお金をかけたり、給与を高くしたり、労働時間を短縮したりするだけで大手企業を含む他社よりも選ばれる会社になるのは至難の業です。そもそも、人材を確保するために大切なことはそれらだけではありません。給与や条件競争から抜け出し、まだ伝えていない「自社の本当の魅力」を見つめ直してみませんか？自社だからこその、人を惹きつける魅力で人材を確保しましょう。

こんな方におすすめ

- 採用コストをかけても、自社に合う人材からの応募が少なく悩んでいる経営者
- 自社の理念や想いに共感し、長く活躍してくれる「仲間」を増やしたい経営者
- 「デザイン経営」を採用や組織づくりにどう活かすか興味がある経営者
- 給与や勤務条件だけに頼った人材確保から抜け出して成功した他社の具体的事例を参考にしたい経営者

テーマ3 PR　11/26【木】13:30-15:00

選ばれ続けるための関係づくり

品質・価格・納期の先にある、最後の決め手



PR（パブリックリレーションズ）は、もともと「関係者とのよい関係づくり」を指す言葉です。品質・価格・納期（QCD）がそろったうえで取引先が最後に決め手とするのは、その会社らしさや仕事への姿勢であることも少なくありません。大きな広告予算がなくても取り組める、BtoB の製造業にこそ役立つ考え方です。

こんな方におすすめ

- QCD以外で取引先から選ばれる要素を発見したい方
- ホームページや展示会、SNSに取り組んできたものの、手応えがない方
- BtoBの会社として、何をどう伝えていけばよいかを整理したい方

テーマ4 商品　11/26【木】15:30-17:00

価値を生む商品づくりとは

つくる視点から、価値を考える視点へ



多くの製造業では、長年培ってきた技術やノウハウがあるにもかかわらず、それを「商品」として十分に捉えられていないことがあります。しかし、お客様が求めているのは製品そのものではなく、その先にある課題解決や価値です。このセミナーでは、デザイン経営の視点から、自社が当たり前に提供している技術やサービスを見つめ直し、「誰のどんな困りごとを解決しているのか」を整理します。自社ならではの強みを価値として捉え直すことで、新たな提案や事業の可能性を考えるきっかけをつくります。

こんな方におすすめ

- 自社の技術や製品の強みを改めて整理したい経営者
- 顧客が評価している価値を明確にしたい経営者
- 将来に向けて自社の商品・サービスの方向性を考えたい経営者



経営者とともに企業の価値を見つける『デザイン経営パートナー』とは？

デザイン経営パートナーとは、経営や財務から知財まで、それぞれの専門性を持つ人材とデザイナーがチームを組み、事業の構想から設計までを一貫してサポートする経営支援チームです。答えを一方的に示すのではなく、経営者とともに対話をしながら、組織の強みを見つけ、企業の価値につなげていきます。

ODC osaka design center

＜主催＞ 一般財団法人 大阪デザインセンター

＜問い合わせ＞ 大阪デザインセンター認定 デザイン経営パートナー　partner@osakadc.jp

詳細・お申込み