

物価高騰・コスト増に負けないための「高付加価値化戦略」

おもいやりマーケティング

セミナー&個別相談会

物価高騰や賃上げ、人手不足など、事業環境の変化は事業者には大きな負担となり、従来のやり方だけでは売上や利益を守れない局面が増えています。こうしたなか、価格競争に巻き込まれず、物価高騰分を適切に価格転嫁できる「選ばれ続けるブランド」を育て、賃上げ原資を生み出す収益構造を確保することが急務です。本講演では、限られた経営資源でも実践できる売場づくり・情報発信・顧客関係構築（ファンづくり）の実務ノウハウを解説します。また、明日からの経営改善や販路拡大に直結し、価格転嫁や高付加価値化を実現するための具体的なヒントをお届けします。

セミナー

7/7



14：00～16：00

相談会

7/8



10：00～17：00

物価高騰・コスト増に対応！

収益力を高めるための「高付加価値化」マーケティング実践

①選ばれ続けるブランドづくりと顧客関係構築（ファンづくり戦略）

②自社の強み（チャームポイント）の再発見と、価格転嫁に向けた価値の伝え方

物価高騰対応・販路拡大に向けた相談会

※自社商品（またはパンフレット等）をご持参いただき、商品の高付加価値化や価格転嫁、新規販路拡大に関する具体的なアドバイスを受けることができます。自社の経営課題解決に向けた具体的なアクションプランをご相談ください。

定員

20

名（先着順）

※対象：中小・小規模事業者（会員・非会員問わず）

定員

6

社（先着順）

※対象：中小・小規模事業者（会員・非会員問わず）

会場

新潟商工会議所 大会議室

（新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7階）

※駐車券等のサービスはございません。

会場

新潟商工会議所 ミーティングルーム

（新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7階）

※駐車券等のサービスはございません。

【講師プロフィール】

株式会社コンタン 代表取締役

鈴木正晴（すずき まさはる）氏



東京大学卒業後、伊藤忠商事に入社。アパレル事業、ブランドマーケティング事業を経て、2006年に株式会社コンタンを設立。2010年には、ニッポンのモノづくりを伝える小売店、「日本百貨店」を創立。2019年には、雑貨・食料品の販売店舗ハレルツナガルマーケットを立ち上げ、2020年には、缶詰の小売りブランド「カンダフル」の展開を開始。2022年には、「Massafy(マサフィ)」直営店を上野・末広町で運営。全国の蔦屋書店およびCCCグループ会社との取り組みで、ニッポンを発信するセレクトショップ「ハレルツナガルマーケット」を展開。2024年には、大阪・梅田 商業施設「KITTE」内に、岡山県倉敷市のアンテナショップ「クラシキ」をオープン。一貫してニッポンのモノづくりと都心マーケットを繋ぐ活動を行っている。

受講料
両日
無料



申込方法

右記QRコード、または下記申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

お問合せ

新潟商工会議所（担当：酒井・坂上）TEL：025-290-4215（直通）FAX：025-290-4421

事業所名	(会員・非会員) ※該当する方に○をつけてください		参加者氏名（フリガナ）
業種	卸売・小売・サービス・建設 ・ 製造 ・ その他()		
TEL	従業員数	名 ※パート・アルバイト除く	
個別相談会について	【希望時間帯】 ☐ 午前 ☐ 午後前半 ☒ 午後後半 ※相談時間50分程度 ※申込状況によっては、お時間を調整させていただく場合がございます。		