

～ まだ P/L だけで、マネジメントしているのですか？



価格ではなく、**価値**で選ばれる 付加価値**"突破力"**セミナー

最低賃金・時給 **1,500** 円時代を、突破力で生き抜く。

その先の時給 **2,000** 円時代に備える。

PILLAR 03

人時生産性**7,000円**へ

1人1時間の付加価値を
劇的に高める経営設計。

PILLAR 01

P/L経営からの脱却

利益から **付加価値** を観る
「付加価値計算書」の思考へ。

PILLAR 02

人件費は**"投資"**である

コストではなく **未来の源泉**。
人の力で付加価値を生む。

SEMINAR / 2026

9月24日(木)

銀座ユニーク貸会議室7丁目店

3年後、2029年 — 予見される未来に備える。

値上げの、その先へ。 **真の付加価値創造**を行う。

主催 / 株式会社 S・Y ワークス
SUCCESS YELL WORKS CO.LTD

RISK 01

原材料4割増

4年後には**現状の4割増し**
原材料費の上昇は止まらない
国産原料の調達は、危機を迎える

RISK 02

エネルギーコスト
3割増

電力・ガス・水道・燃料の
コストが継続的に増加を続け、
4年後**3割増**

RISK 03

人件費3割増

最低時給 **1,500円** 時代へ
高卒初任給26万円／大卒30万円
人件費は**今の3割増**

RISK 04

労働人口が1,000万人
減少

4年後に労働人口が**1,000万人**減少
～生産労働人口の縮小
→人財採用コストの増加

単なる値上げ・単なる経費削減では、もう生き残れない。

インフレ期における、頭の切り替え・取組みの切り替えを。



▶ デフレ時代の経営 × インフレ時代の経営

デフレ時代の経営	切替の軸	インフレ時代の経営
低価格競争に巻き込まれる	価格戦略	コスト増を価格に転換し、 付加価値を高める
コスト削減を徹底する	コスト管理	コスト高騰を管理し、 生産性を向上させる
新規事業・設備投資に消極的	投資	現金価値の目減りに備え、 積極的投資 を行う
賃金は横ばい	賃金	物価上昇に合わせて 賃上げを実施
少なく在庫を持つ／購買意欲が低下し価格競争へ	在庫・購買	多く在庫を持つ／購買意欲が高まり、 付加価値競争へ

【インフレ時代の、これからの経営】

INDICATOR

- ① 人件費と利益の源泉である、**付加価値額を指標**に経営を行う。

CREATION

- ② 事業の付加価値額に焦点を合わせ、**付加価値を創造する経営**を行う。

PRODUCTIVITY

- ③ 資源と仕事の生産性を高め、**1人当たり付加価値を増やす経営**を行う。

HUMAN CAPITAL

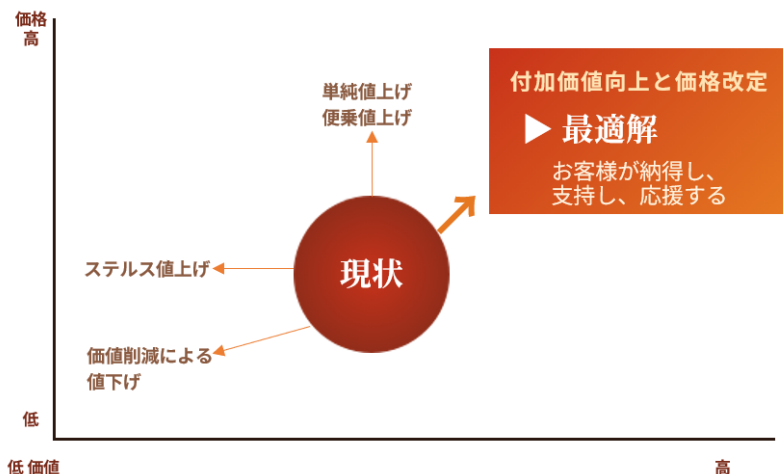
- ④ 付加価値の源泉である**知識の卓越性と人間力**を高め、成果につなげる経営を行う。

価値で価格を決める。 "突破力"で付加価値を創る。

— 便乗値上げではない、**顧客が納得し、支持し応援する「真の付加価値」**へ。



▶ 現状 → 付加価値向上と価格改定の最適解



YOUR FUTURE

値上げに悩む経営から、 価値で選ばれる経営へ。

- ▶ インフレを追い風に変える、価格戦略が描ける
- ▶ 顧客が“応援者”となる、付加価値の設計ができる
- ▶ 賃上げできる強い会社へ、人時生産性7,000円超えを実現

▶ 顧客が対価を払う理由 —— 価値の四階層で"上位価値"を設計する

LAYER 01

機能的価値

壊れにくい／速い／美味しい／最新技術／利便性

- ▶ 期待に応えるベースライン

LAYER 02

情緒的価値

洗練されたデザイン／直感的UX／ワクワク感／癒やし

- ▶ 五感と感情に訴える体験

LAYER 03

自己実現価値

スキル向上／健康／美／能力の解放

- ▶ 理想の自分に近づく価値

LAYER 04

社会的価値

エシカル消費／コミュニティ帰属／環境貢献／ステータス

- ▶ 顧客をファンに、応援者に変える価値

単なる値上げではなく、 顧客が喜んで**その価格を支払う理由**を創る。4つのポイント

POINT

01

価格基準の転換～バリューベース・プライシング

コストプラスからの脱却

原価＋利益＝価格という発想を捨てる！

顧客が感じる価値（課題解決・体験・憧れ）に切り替える。

自社の商品・サービスを「どんな用事（ジョブ）を満たすかを再定義する。

例：カフェは喉の渇きを癒す→集中する時間、リラックス時間を購入する。

ターゲットの最定義と「捨てる」戦略

「たとえ高くても、あなたのところから買う」という層に向けて集中する。

POINT

02

付加価値の多様な創出

「意味」のイノベーションとナラティブ（物語）

Whyの共有～ストーリーテリング

何を作っているか（What）やどう作っているか（How）ではなく

「何故作っているのか（Why）を語ります。

～創業の背景、壁と挫折、復活のストーリー等、共感を呼ぶ物語

作り手の顔と透明性

「誰が、どんな想いで、どんな苦勞をして作ったのかを発信して、

顧客を“消費者”から“応援者・ファン”に変えます。

価値で価格を決める プライシング設計

「顧客が感じる価値」へ



"Why"で語る 付加価値の創造法

機能から

→情緒 → 自己実現 → 社会的価値へ



人の要素で価値を上げる

徹底した“個別対応”

～一人一人のお客様にカスタマイズした対応を行う。

コンサルティング

～売るだけでなく、顧客の潜在ニーズを引き出し、顧客の願いを叶える。

社員の体験価値の向上

～共鳴共感する職場環境づくりと、経営理念に共感させるインナーブランディングを徹底する。

人を“投資”に変える 組織づくり

ムダを排除し、人は
感情を動かす仕事へ



人時生産性の向上（目標：7,000円以上）

業務の可視化と仕分け

- ①直接作業（粗利を生む、顧客と接する）
- ②間接作業（準備、事務）
- ③ムダな作業（待機、慣例・風習）
- ④戦略的作業（ブランディングや差別化のために不可欠なこと）

業務改善

- ①廃止、排除：なくせないか？
- ②統合、結合：一緒にできないか？
- ③交換、転換：順番や担当、方法を変えられないか？
- ④簡素化：単純にできないか？短縮化できないか？
- ⑤デジタル化：DX化、Ai化できないか？

人の再投資：リソースの再配置＆コア業務への集中

～削減できた時間を単純に削減に充てるだけでなく付加価値向上（接客、提案、企画等）に再投資する。

「顧客の感情を動かす仕事」に集中する。

業務改善と リソース再配置

粗利を最大化し、
労働時間を最適化する
人件費は未来への投資へ



賃上げが成長戦略の要。

付加価値の源泉は「人」—— 人の持つ力を、育て、活かす。

P/L 経営からの脱却 / 思考の転換

「付加価値計算書」で経営を観る

売上 - 外部購入費用 = 付加価値額

コスト削減の視点から、"稼ぐ力"を可視化する視点へ。
経営指標を再構築します。

人間の持っている能力を、最大限、職場で活用する。
企業の強みと人の強みを活かす & 時間をどう使うか考える。

CALCULATION / 付加価値額の計算

控除法

+ 売上高

- 外部購入費用

= 付加価値額

加算法

+ 付加価値要素
額の合計

= 付加価値額

「付加価値計算書」を作成する = 付加価値を再構築・創造する

株式会社A 令和6年1月1日～令和6年12月31日

付加価値計算書（様式1）

売上高		付加価値要素	
売上高	50,000,000		
売上原価（※製造原価は外部購入価額のみ）	16,800,000		
売上総利益	33,200,000		
調整経費			
役員報酬	6,000,000	6,000,000	
給料手当	12,000,000	12,000,000	
法定福利費	4,200,000	4,200,000	
福利厚生費	300,000	0	
採用教育費	500,000	0	
広告宣伝費	400,000	0	
交際費	700,000	0	
研費交通費	300,000	0	
通信費	200,000	0	
消耗品費	500,000	0	
水道光熱費	1,200,000	0	
新聞図書費	0	0	
雑会費	0	0	
地代家賃	800,000	800,000	
賃借料	0	0	
リース料	0	0	
保険料	400,000	400,000	
租税公課	350,000	350,000	
減価償却費	1,200,000	1,200,000	
貸倒引当金繰入	0	0	
支払利息	200,000	200,000	
経費合計	29,250,000		
税引前利益	3,950,000		
法人税等	948,000	948,000	
当期純利益	3,002,000		

付加価値額の計算

控除法
+ 売上高
- 外部購入費用
↓
付加価値額 29,100,000円

加算法
+ 付加価値要素額の合計
↓
付加価値額 29,100,000円

価格改定が前提要素。

しかし、単なる値上げでは持続しません。

大切なのは付加価値を"創造"すること。

その対価で、価格を上げていかなければなりません。

価値のマネジメントが、価格のマネジメントと連動する時代。

【取組むべきこと】

- ・ 付加価値を数値化、見える化する
- ・ 付加価値の高い企業づくり
- ・ 人財を確保&定着できる体制
- ・ 人財を育成する



講座内容 & セミナー概要

企業価値と
ブランド価値を上げる

商品・サービスの
付加価値を上げる

人時生産性と
効率を上げる

個人のスキルと
モチベーションを上げる

成 果

時間	講座タイトル	講師
第一講座 13:00 – 14:30	「物価上昇・人手不足時代の突破力」 ～デフレ経営思想からの脱却、通念の変革、付加価値計算書の作成	アウル税理士法人 代表社員 佐藤 等 氏
第二講座 14:40 – 15:50	「企業の付加価値を高める突破力」 ～付加価値を高める商品・サービスの創造法、人時生産性向上策	株式会社S・Yワークス 常務取締役 葛西 孝太郎
第三講座 16:00 – 17:10	「付加価値を創る人財の育成と社風づくり」 ～人の付加価値化への取組みと社風文化づくり	株式会社S・Yワークス 上席執行役員 近藤 陽介

講師陣



アウル税理士法人 代表社員

佐藤 等 氏

ドラッカー学会共同代表／Dサポート㈱代表取締役／公認会計士・税理士。「実践するマネジメント読書会®」を主宰。

2003年より全国で読書会を開催、開催回数**1,000回超**。『実践するドラッカー』シリーズ他、著書多数。



常務取締役／経営コンサルタント

葛西 孝太郎

株式会社S・Yワークス 常務取締役。業績向上・新ブランド開発・新業態開発を多数手がける**一体化コンサルティング**を提唱。

企業理念の構築・浸透、企業のグランドデザインづくり、ビジョン策定、EH（社員幸福）に取組む。



上席執行役員／経営コンサルタント

近藤 陽介

株式会社S・Yワークス 上席執行役員。**人財創造コンサルティング**を軸に、業績を問わず成果を挙げる。

人財化セミナーをはじめ人系のセミナー・プロジェクトに欠かせないメンバー。毎年全国で**300名超**に新人研修を実施。

日 時

2026年 9月24日 (木)

13:00 – 17:10

会 場

銀座ユニーク貸会議室 7丁目店

東京都中央区銀座 5-14-6

会場参加（一般）

37,000 円 / 一人様（税込）

※ お二人様以降は 29,600円

S・Y会員価格

33,000 円 / 一人様（税込）

※ お二人様以降は 26,400円

