



**山城 和人**

パートナー  
東京オフィス代表

Tel. +81 3 6261 0977

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

消費財、産業機器、テクノロジー機器、自動車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 等】(一部抜粋)

- ”最強の商品開発” (監訳 中央経済社 2018/2)
- “価格設定、明確な評価基準を” (日経ビジネス 2016/11)
- “価格戦略から始まる利益拡大” (日経ビジネス 2014/12)
- “卸に対する取引制度改革” (国際医薬品情報 2014/1)
- “デフレ克服の価格戦略”(輸送経済新聞 7回連載 2013/7-2013/8)
- “停滞する日本企業 低価格戦略は間違いだ”(新しい経済の教科書 2013-2014年版 日経ビジネス)
- “価格戦略がない日本企業” (日経ビジネス2013/2)



**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

【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 東洋経済新報社共済 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)
- “営業と交渉戦略”(外資系消費財メーカー向け トレーニングセミナー 2015/7)
- “価値分析に基づく価格マネジメントと営業戦略” (地域企業振興協会セミナー 2014/7)
- “利益志向の販売・マーケティングの実践” (流通経済研究所セミナー 2012/10/10)