

「値上げできない…」から脱却！利益を守る“価格交渉力” 価格適正化対策セミナー

原材料やエネルギーのコストアップ、人件費の上昇など、インフレ基調となったこれからの時代は、値上げしないと事業を継続していくことができなくなります。事業継続に必要な適正な価格はどうやって計算すればいいのか？また、販売先に値上げを認めてもらうためには何をどうすればいいのか？中小・零細事業者の立場に立ってその考え方や実行方法をお伝えします。

《日 時》令和8年7月23日（木）
14：00～16：00

《会 場》エースパック未来中心
セミナールーム⑦
倉吉市駄経寺町 212-5
TEL:0858-23-5390

《定 員》 30名（先着順）
《受講料》 無料
《対 象》 中小・小規模事業者

《講師紹介》

安藤経営戦略事務所 代表 安藤 覺

香川県生まれ。観音寺第一高等学校卒業、立命館大学経営学部卒業後、金融機関・製造業・小売業業務を経験する。総務部長、常務取締役として中小企業の経営と実務に携わり、経営企画・経理・総務・人事・営業の責任者を長く務めてきた。52歳で中小企業診断士資格を取得し、54歳で経営コンサルタントとして独立。プレーイングマネージャーとしての経験が豊富であるため、熱い語り口とともに、その実務に基づいた実践的な教えはとてわかりやすいとの評価を得て、各地に多くのファンを持つ。

- ・ 中小企業診断士
- ・ 岡山県中小企業診断士会、元会長 元顧問



《セミナー内容》

- ・ 値上げをあきらめると負のスパイラルに落ちていく
- ・ 「適正な値上げ」であれば認める世の中の風潮になってきた
- ・ 事業者は「売上高」ではなく、「利益額」や「利益率」を基準として考える
- ・ 発注企業はどういう場合に値上げを認めざるを得ないと判断するのか？
- ・ 自社と販売先の関係性をチェックする
- ・ 「BtoB」と「BtoC」の値上げの違い
- ・ 自社の損益状況を正しくつかむ
- ・ 値上げの根拠を示すためにコストを「変動費」と「固定費」に分ける
- ・ 「目標値上げ価格」と「最低妥結価格」を事前に決めておく
- ・ 値上げ交渉先の優先順位の判定方法
- ・ 製品の種類が多い場合の進め方
- ・ 価格しか評価しない取引先との値上げ交渉は事実上困難
- ・ 自社の付加価値の見直しが必要！

《申込方法》

FAX・e-mail・下記QRコードにてお申込み下さい。

《問い合わせ・申し込み先》

倉吉商工会議所 中小企業相談所
TEL：0858-22-2191
FAX：0858-22-2193
e-mail：cci3103@kurayoshi-cci.or.jp



価格適正化対策セミナー 参加申込書 倉吉商工会議所・中小企業相談所 行
FAX：0858-22-2193

会 社 名	No.	役職名	参加者氏名
T E L	1		
F A X	2		
申込担当者	3		

ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、事業記録作成のために利用することがあります。