

2時間で
自社の価格方針
が見える

その価格で、 賃上げと設備投資を続けられますか？

必要利益から逆算する価格改定と、顧客別方針の決め方

株式会社新経営サービスによるプレゼンセミナー

価格を据え置くことで、 会社は何を失っているか

原材料費、人件費、物流費が上がる中、価格を据え置けば、賃上げや設備投資に回せる利益は確実に削られていきます。

価格転嫁は、単なる個々の値上げ交渉ではなく、会社として今後の価格と取引の方針を決める取り組みです。

- ・会社として、どれだけの利益を確保するのか
- ・どの顧客・製品から価格を見直すのか
- ・値上げが難しい取引を、今後どうするのか
- ・決めた方針を、営業が迷わず動ける仕組みにどう落とし込むのか



価格転嫁は、会社の将来に必要な利益を確保するための経営判断です。

このセミナーでわかること

- 1 将来に必要な利益の考え方
賃上げ・設備投資・人材採用を続けるために、会社としてどれだけの利益が必要かを考えます。
- 2 必要利益から価格改定幅を考える方法
自社原価・市場相場・必要利益の3つの視点から、見直すべき価格を考えます。
- 3 どの顧客・製品から進めるか
利益改善効果、価格改定の受入可能性、自社の優位性から、顧客・製品ごとの優先順位を考えます。
- 4 ケースで考える価格転嫁の判断
安い競合がいる場合に、社長は何を確認し、どのような方針を決めるべきかを考えます。
- 5 決めた方針を社内で実行する方法
顧客別方針、説明資料、社内ルール、実行管理まで、価格改定を継続する仕組みを解説します。

このセミナーで社長が持ち帰れる4つの判断軸

1 必要利益 賃上げ・設備投資を続けるために、いくら利益が必要か	2 価格改定幅 自社原価・市場相場・必要利益から、いくら見直すか	3 顧客別方針 どの顧客・製品から、どの条件で進めるか	4 社内実行 決めた方針を、営業・製造・経理がどう実行するか
---	---	--	---

株式会社新経営サービス シニアコンサルタント 北島大輔

価格転嫁、管理会計、業績改善を中心に、中小企業の経営支援を行う。単なる値上げ交渉の話し方だけではなく、原価、顧客別・製品別の採算、競合、自社の強み、社内体制を整理し、会社として価格転嫁を継続できる仕組みづくりを支援。

- ・書籍『中小企業の値上げ入門』(あさ出版)著者
- ・価格転嫁に関するメディア取材・記事出稿 多数
- 日経トップリーダー、東洋経済、近代セールス ほか



開催概要

日時 2026年9月30日(水) 14:00~16:00 (開場13:30)

場所 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階/京阪「渡辺橋駅」直結)

費用 無料(定員:30名程度)

申込締切 9月22日(火)

申込方法 大阪投資育成のHP(右の二次元コード)からお申込ください。
(<https://sbic-wj.seminarone.com/bf2113-r/event/>)
※同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。



※参加申込いただきました個人情報は、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施のために利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用いたします。
また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。