

- ・物価上昇分に見合った賃上げの実現に
- ・原材料高騰、仕入れ先値上げに対応に

事業収益確保に向けた

価格転嫁対策のポイント

価格設定や価格交渉を見直し、環境変化に負けない経営体質へ

主な講座内容

- ・物価高騰・インフレ時代を生き抜くための経営戦略
- ・安売りからの脱却! 自社商材の価格設定・原価管理の実務
- ・【BtoB・BtoC 別】原材料・仕入れ価格高騰分を適切に価格転嫁する具体策
- ・賃上げ原資創出のための高付加価値化・ブランディング戦略
- ・取引先・顧客の納得を得る「価格交渉術」と価値の伝え方
- ・「パートナーシップ構築宣言」等の活用と
下請け企業の変動費に連動した価格交渉
- ・適正な価格転嫁による利益向上と「構造的賃上げ」の実現

令和8年 **10月7日(水)**
13:30~15:30

昨年から引き続き、国際情勢から仕入れ価格等が高騰し、経営への影響が表面化しています。環境が変化の中で事業を継続させるためには、同じ価格設定による利益を削るだけの事業方針からどこかのタイミングで価格転嫁をしなければなりません。既に変化に対応し、ピンチをチャンス切り替えて成果を出している事業者が出て来ています。本セミナーでは、価格設定・価格交渉のポイントを学び、価格転嫁を実施した事例から今行える効果的な対策方法を分かりやすく解説いたします。

◆会場 **湯沢商工会議所 1階会議室**
(湯沢市柳町一丁目 1-13)

◆受講料 **無料** (会員・非会員 問わず)

◆定員 **20名** (先着順) ◆対象者 中小・小規模事業者

<お申し込み方法>

下記申込欄に必要事項をご記入いただき、令和8年10月1日(水)までに

FAXにてお申込みください。

※右下 QR コードからオンライン申し込みも可能です。



〈主催〉 **湯沢商工会議所**

〈共催〉 **(公社)湯沢法人会**

湯沢商工会議所 TEL:0183-73-6111

〈講師プロフィール〉

たかはし ひろし

高橋 寛 氏

- ・ビズシア株式会社代表取締役
- ・中小企業診断士



1998 年酒類卸会社入社。既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に従事し新支店の立ち上げを経験。本社営業企画マネジャーとして商品バイヤー、地域の農産物を活用したPB 開発に従事。その後組織小売業との取引を担当する広域流通部の部長として全体のマネジメントを担当。2021 年にかしま経営コンサルティングを開業、2022 年にビズシア株式会社を設立し、中小企業の経営支援を行う。

※本講座は会場での受講とオンラインでのご参加も可能ですので、申込時に選択下さい!

10/7(水)開催 『価格転嫁対策のポイント』 受講申込書

湯沢商工会議所 行 ⇒ **FAX:0183-73-2900**

(申込日:R8 年 月 日)

事業所名	T E L	
所在地	M a i l	
受講者名 (複数のご参加可能)		
受講会場(いずれかに☑をお願いします)	☐ 会場で受講	☐ オンライン受講 (詳細は事務局より別途、連絡します)

※ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。