

“大”物価上昇・人件費高騰時代を  
事業成長のチャンスに変えよう!

ウチも苦しい! どうしようかな

急に値上げと言われても、

えっ、

この金額でお願いできますか?

コストが上がってしまっ...

すみませんが、

# ゼロから理解する 価格転嫁のススメ

人件費高騰・物価高騰の今、**価格転嫁**は待ったなし!!  
利益確保できる**価格転嫁**の仕組みを実践しよう!

本セミナーでは、「**価格転嫁**」・「**価格交渉**」の方法について、  
法人営業23年の講師が具体的かつ超実践的な手法をご紹介します。  
「**価格転嫁**」や「**価格交渉**」の秘訣を知ることですっかりと利益確保ができる  
経営体質に! この機会に、ぜひご聴講ください。

受講料  
無料

2025.  
**3.14(金)** 14:00~  
16:00

会場 **姫路商工会議所**  
(本館7階702ホール)

定員 **30名**(先着順)  
※定員になり次第、締め切らせていただきます。

講師

合同会社そうわ経営パートナー 代表社員

**尾形 吉通氏**

中小企業診断士・1級ファイナンシャルプランニング技能士

1977年宮城県生まれ。保険会社で営業教育や代理店支援に16年間従事し、2022年に転勤で兵庫県へ。その1年後に人脈ゼロの神戸で独立開業した。現在は合同会社そうわ経営パートナー代表として事業承継や経営改善、資産形成コンサルティングの他、生成AIを活用した業務効率化コンサルティングで全国を飛び回っている。2025年秋に「会社を子どもに継がせたいと思ったら真っ先に読む本」を出版予定。



カリキュラム

## ① なぜ価格転嫁は難しいのか?

- “値決めは経営である”
- 価格転嫁(値上げ)の効果を知る→利益シミュレーション 他

## ② 迫る人件費1.5倍時代

- 最低賃金2030年1,500円時代
- 原価高騰が今後も続く理由
- 価格転嫁が当たり前の時代 他

## ③ 適切な値上げ交渉のステップ

- 相手にとって不利な依頼をすることを心得る
- 7つのやってはいけないこと 他

## ④ 値上げ成功事例

## ⑤ 価格転嫁の根拠を揃える

- 準備が9割
- 「これなら話せる、話すしかない」ところまで準備する 他

## ⑥ 価格転嫁を有利にすすめる制度とツール

- パートナーシップ構築宣言
- コスト費目別価格交渉フォーマット 他

## ⑦ まとめ

- 適正な価格設定で事業を伸ばそう! 価格転嫁は事業成長のチャンス
- PL役割分担シート あなたは誰を守るために経営をしているのか?
- “値決めは経営である” 欲しい単価で売れる付加価値を追求しよう! など

※最新情報をお届けするため、一部講演内容が変更になることがあります。

申込先  
問合先

姫路商工会議所 中小企業相談所 〒670-8505 姫路市下寺町43  
TEL:(079)223-6557 FAX:(079)222-6005 URL:https://www.himeji-cci.or.jp/

申込方法

①インターネット申込(HP申込フォームよりお申込みください。)②FAX・郵送(下記申込書に必要事項をご記入の上、お送りください。)  
※受講証は発行いたしません。定員を超えてお断りする場合のみ、ご連絡をさせていただきます。



3/14 ゼロから理解する価格転嫁のススメ **参加申込書** **FAX.079-222-6005** 中小企業相談所 宛

※FAXは切らずにそのまま送信してください。

事務所名	業 種	従業員数	名
〒 -	T E L ( ) _	F A X ( ) _	
所在地	E-mail		
参加者名 ①	②		

このセミナーを知ったきっかけは? ① 所報 ② HP ③ メルマガ ④ Facebook ⑤ 新聞 ⑥ その他( )

※ご記入いただいた個人情報は、当所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用する他、講師に提供することがあります。