事業環境変化対応型支援事業

価格戦略セミナー

実践の**具体策**が見つかる！

参加費**無料**

値上げをしても選ばれる会社へ

前編｜2026年11月9日（月）　後編｜11月12日（木）

オンライン｜各日14:00～16:00

原材料費やエネルギー価格、人件費等の物価高騰が続く中、利益を確保し、品質維持や賃上げ原資を確保するための「適切な価格設定（価格転嫁）」は、中小・小規模事業者にとって喫緊の経営課題です。コスト増による利益圧迫を防ぎ、事業を次のステージへ成長させるためには、今こそ適正な価格への見直しが必要です。本セミナーでは、単なる考え方にとどまらず、自社サービスの価値再定義や粗利改善の仕組み、顧客離れを防ぐ価格改定メッセージの作り方など、物価高騰に対応するための具体的な実務ノウハウを実践的に学びます。

※前編・後編いずれか単独でのご参加も可能です。
両日程のご参加で、より自社に落とし込んだ実務対応策が身につきます！

前編　11月9日（月）14:00～16:00

値上げしても選ばれる会社、値下げしても苦しくなる会社

―価格改定を「恐怖」から「経営判断」に変える―

1. 導入：価格は会社の品質・人材・サービスを守るための意思表示
2. 価格転嫁が避けられない5つの背景を整理する
3. なぜ値上げが怖いのか―不安を言語化
4. 値下げで信頼を失う6つのパターン
5. 値上げしても選ばれる会社の条件

後編　11月12日（木）14:00～16:00

価格を上げる前に価値を整える

―粗利ミックス・付加価値向上・価格改定メッセージの作り方―

1. 価格転嫁が必要な背景
2. 商品・サービスの役割を分ける
3. 粗利ミックスで収益性を高める
4. 価格の前に価値を見せる
5. 価格改定メッセージをつくる

講師紹介



笹井 清範 氏

ジャイロ総合コンサルティング(株) 講師　／　商い未来研究所 代表

商業経営出版社㈱商業界の旗艦誌「商業界」で現場取材を重ね、2007年より編集長。取材対象は中小独立店から大手チェーンストア、小売業から飲食・サービス業、卸売業、メーカー、農業まで幅広い企業規模・業種を網羅。取材累計は25年で4000社を超え、そこに共通する“繁盛の法則”の体系化をライフワークとする。2018年より、1951年以来多くの著名な商業者を育成・輩出してきた「商業界ゼミナール」運営を担当。講演家としても、事例と具体策の豊富な講演により、「やる気が湧いてくる」と多くの聴衆の支持を集める。2020年、中小事業者と関わる人たちへの支援を目的に「商い未来研究所」設立。急速に進む人口減少・少子高齢・成熟化社会でも成長できる商人の育成を事業理念に、研修やコンサルティング、講演や執筆に取り組む。

開催概要

開催日時　前編　2026年 11月 9日（月）14:00～16:00
後編　2026年 11月12日（木）14:00～16:00
※前編・後編いずれかのご参加も可能です。

形　式　オンライン

対　象　中小企業・小規模事業者

参加費　無料

定　員　100名

＼お申込みはこちら／

右記QRからWebにて受付

申込締切
11月6日（金）12:00

主催・お問い合わせ　福岡商工会議所　中小企業振興グループ　TEL：092-441-1146　E-mail：fkkeiei@fukunet.or.jp