制度改正等の課題解決環境整備事業



中小・小規模事業者のための
適正価格の設定と売上確保セミナー

物価や資源価格の高騰が続くなか、価格設定が企業の未来を左右する時代となりました。それでも値上げを「お願い」と感じ、言い出せない経営者は少なくありません。本講座では、交渉アナリストとして数々の企業間交渉をまとめてきた経験をもとに、価格を上げると利益がどう変わるかを数字で確認し、「原価管理に基づく適正価格の検討」という視点で自社の強みを言葉にします。切り返しの型と交渉シナリオを持ち帰っていただきます。価格設定に悩む経営者や営業責任者、後継者の方にもぜひおすすめです。

2026 11/6 金　14:00 ▼ 16:00

会場　加古川商工会議所 4階 大会議室
（加古川市加古川町溝之口800）

対象　中小・小規模事業者
（※会員・非会員問わず）

人数　30名（先着順）　**参加料**　無料

講義内容

1. 取引適正化を取り巻く現状と、下請法等の制度・取引適正化の考え方
2. 原価分析（固定費・変動費）に基づく適正価格の設定と価格調整の考え方
3. 自社の強み・付加価値の可視化と差別化による収益力向上
4. 価格調整・契約改定を円滑に進めるための実務プロセスと対応方法
5. 取引適正化に向けた自社の取り組み整理と各種支援施策の紹介

担当講師　ジャイロ総合コンサルティング株式会社　**鈴木 タカノリ**



〈経歴〉味の素グループ、ITベンチャー執行役員（株式上場を経験）、KDDIを経て、一貫して交渉の最前線に身を置いてきた実務家。KDDI本社営業企画部門では2,000件を超える重篤案件の解決に関与し、対立が深まった相手とも合意を導く折衝力は社内外から高い評価を得る。この経験をもとに体系化した合意形成のシナリオ設計は、価格交渉の現場で即実践できると好評。また、交渉アナリストとして数多くの経営者のアドバイザーを務め、取引条件交渉の助言実績も豊富に持つ。実務経験とMBA（経営管理修士）保有者として学術知識を融合させた独自の視点で、価格交渉・顧客対応・コンプライアンスの領域を指導している。

お申込み方法

2次元コードへの入力、または申込書に記入の上ＦＡＸよりお申し込みください。

受講申込書　FAX送信先:079-424-7157

事業所名	※〇をつけてください　会　員　非会員	参加者氏名	※複数名で参加する場合には、１名ずつお申込みください。
住　所		業　種	
ＴＥＬ		Mail	

※ご記入いただいた情報は本事業の運営のみに利用し、目的以外には使用しません。

主催・お問い合わせ　加古川商工会議所 加古川市加古川町溝之口800
TEL 079-424-3355