事業環境変化対応型支援事業

価格転嫁
価格戦略セミナー



値上げしても選ばれる店
値下げしても苦しくなる店

最低賃金の上昇や原材料・物流費の高騰により、価格転嫁はもはや避けられない前提条件となりました。それでも値上げへの不安から抜け出せない経営者は少なくありません。本講演では、4,000社超の取材・支援から見えた実例をもとに、値上げしても選ばれる店と値下げで苦しくなる店を分ける「覚悟」と「関係性」を解説し、自分の言葉で価格を説明できる商いの軸を持ち帰っていただきます。価格転嫁に悩む経営者や後継者の方はこの機会にぜひご参加ください

2026 12/2 水 13:30 ▼ 15:30

会場 城陽市産業会館
（〒610-0196　京都府城陽市富野久保田１－１）

対象 中小・小規模事業者

人数 30名（先着順）　**参加料** 無料
対象：中小・小規模事業者（会員・非会員を問わず）

講義内容

1. 価格転嫁を恐れる心理的ブレーキの背景解明
2. 値上げしても選ばれ続ける店の「覚悟」の確立
3. 二重価格や会員制度で納得を生む基準の整理
4. 事例に学ぶ「価格で信頼を深める」分岐点
5. 明日から自社の価格を自信を持って語る軸の獲得

担当講師 ジャイロ総合コンサルティング株式会社　**笹井 清範**（ササイ キヨノリ）



〈経歴〉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。 著書に『売れる人がやっているたった四つの繁盛の法則』(同文舘出版) 他に日本商工会議所「石垣」「会議所ニュース」 など寄稿多数。論より証拠を重んじるわかりやすさが定評

お申込み方法

右記二次元コードへの入力、または申込書に記入の上、11月25日（水）までにお申し込みください。

受講申込書　FAX送信先:0774-52-6769

事業所名		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	

※本申し込みにご記入いただいた個人情報につきましては、各種情報提供の目的のみに使用いたします。

主催・お問い合わせ　城陽商工会議所　TEL 0774-52-6866