



## 適正取引のための対策セミナー

会員・非会員問わず  
参加無料

# 価格転嫁の考え方と交渉のポイント

## ～物価高騰と円安を受けて～

情勢不安による原材料・エネルギー価格の高騰や円安による仕入れコストの増加だけでなく、人手不足対策として賃金アップを迫られる中、企業が事業を安定継続していくためには、コスト上昇分の適切な価格転嫁が喫緊の課題となっています。しかし、実際には取引先との関係を考慮し、価格転嫁の要請や、交渉に二の足を踏む企業も多いのではないのでしょうか？

本セミナーでは、「何から始めたら良いのか分からない」「値上げすれば取引先・顧客との関係性が悪化しないか」という悩みを抱えている中小・小規模事業者を対象に、具体的な価格交渉・価格転嫁の実践方法について、事例を交えながらわかりやすく解説いたします。

日時：2024年12月10日(火)  
15:00～17:00

場所：京都経済センター 6階  
6-B会議室

京都市下京区四条通室町東入  
(地下鉄「四条駅」、阪急「烏丸駅」26番出口直結)  
※公共交通機関をご利用ください

対象：中小・小規模事業者

開催方法：・会場参加 (定員 50名)  
・動画視聴

(配信期間：2024/12/13(金)～2025/1/10(金))

申込方法：12月9日(月)までに京商Webサイトより必要事項を入力の上、お申し込みください。

※動画視聴の申込は2025年1月8日(水) 締切

京都商工会議所 価格転嫁



こちらのQRコードからも  
お申込みいただけます

その他

- ・参加証の発行は致しません。
- ・会場定員超過後のお申込みは動画視聴をご案内いたします。
- ・会場参加・動画視聴とも、録画・録音・(動画視聴における)画面キャプチャはご遠慮ください。
- ・ご記入いただいた個人情報は本事業の管理・運営、主催者からの各連絡や情報提供に利用させていただくほか、講師および日本商工会議所の補助金を受けて実施するため同所に参加者情報を提供する場合があります。

### ●主な内容(予定)●

1. 価格転嫁に関する経済情勢と行政の動向
2. 価格転嫁への取り組み
  - ・取引先・顧客の状況を把握する
  - ・原価と利益を再設定する
  - ・取引先・顧客とのこれまでとこれからの関係を具体化する
  - ・自社の付加価値を考える
  - ・交渉の資料作りと心得

### ●講師●

合同会社Business Departure  
代表社員／中小企業診断士  
多田 知史氏

大手電機メーカーで製品開発・営業技術・事業企画・事業管理等を担った後、中小企業を応援する経営コンサルタントとして独立。自身の経験を活かして顧問企業や専門家派遣先企業へ顧客交渉術を助言しながら、マーケティングや適正取引、価格転嫁を応援している。



お問合せ先：京都商工会議所 中小企業支援部  
ビジネスサポートデスク(田村・山田・梶) TEL 075-341-9790