

利益を生み出す自社商品・サービス価格のポイント

価格転嫁を実現する交渉の進め方

金沢

キャンパス

企業経営・経営戦略

研修のねらい

「価格転嫁はウチには難しい」と半ば諦めておられるかもしれません。これまで（2024年頃まで）の取引慣行を前提とすれば、確かに難しい状況にあったことは否めません。しかし、時代は変わりました。「賃上げと値上げは必要」という見方が、社会全般に通ずる共通認識となりました。

この研修は「価格転嫁をしたい」、「社内の価格転嫁活動が進まない」、「顧客と具体的な交渉を行いたい」といった、真剣に価格転嫁と向き合いたい経営層の方に加え、営業等実務を任される方に役立てていただく内容です。「値決め」という利益創出の仕組みを学び、顧客との価格交渉に臨み、価格をマネジメントする方法を学びます。この機を逃さず、価格転嫁を実現しませんか？

研修のポイント

- 商品・サービスの価値を高める（儲けを生み出す）ための適切な価格設定の方法が学べます。
- 値決めのルール構築の仕方を学ぶとともに、継続的な収益改善につなげる方策が学べます。
- 儲けを生み出すための「値決め」経営の実践のため、価格交渉や戦略立案方法を学べます。

研修期間

2026年
7/3金（1日間・6時間）

対象者

経営者、経営幹部等

- 論理的に説明できる価格設定に取り組みたい方
- 儲けを生み出す値決め経営を志向する方

※製造業に関する事例を研修の中で多く取り上げますが、サービス業・運送業・リサイクル業等の業種の方にも参考となる内容です。

※経営者・経営幹部の方と生産管理、営業、財務部門の管理職の方等、2名～3名でのご受講をおすすめします。

定員 16名

受講料 16,000円(税込)

会場

金沢パークビル 9階 902会議室

石川県金沢市広岡3-1-1

※9階エレベーターを出て正面の会議室です
※中小機構のロゴマークが目印です

月 日	時間	科目	内容
7/3 金	9:20-9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	良い値決めのポイントとは < 値決め経営の神髄 >	価格設定の基本を学ぶとともに、儲けを生むために、原価の考え方や収益改善を行う仕組みづくりについて学びます。 ■「値決め」の構造を学ぶ ー 値決め経営の全体像 ■「値決め」の土台となる「原価」を見つめ直す ー 原価の理解と儲けるための「直接原価計算方式」 ー 材料費・加工費の計算方法 ー 多品種少量生産への対応
	13:30-16:30	価格転嫁に向けた準備 < 価格交渉の実践 >	値決めのルールを理解し、値上げ交渉に向け必要な準備や方法を学びます。 ■ 利益を生み出す「売価」の仕組みを理解する ー 取引先との信頼関係を維持しながら、納得感のある価格交渉を行うための準備 ー 「売価」に反映させるべき要素（価格転嫁要因） ー 価格交渉の切り札となる資料（泣き寝入りリスト） ■ 値決めルールの構築と運用 ー 安売りしないための準備と基本姿勢 ー 値上げ交渉の進め方（交渉ストーリー）と事例紹介 ■ 将来への種まき ー 目標達成に向けた具体的な行動計画の立て方 ー 儲けを生む会社に向けた戦略を検討する【演習】
	16:30-16:40	修了証書授与	

※カリキュラムは、都合により一部変更する可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

講師紹介（敬称略）



株式会社西田経営技術士事務所 代表取締役

西田 雄平（にしだ ゆうへい）氏

2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネバアミツシ(株)に入社し購買管理の実務を経験。24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者とタフな商談や価格交渉を行なう。

その後、西田経営技術士事務所へ転じ、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム（通称IPP）」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育ってくると多くの経営者から好評を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。著書に『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本（日本実業出版社）』がある。