

利益確保のための考え方・進め方

仙台校

企業経営・経営戦略

価格転嫁に活かす原価管理

研修のねらい

エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、企業の収益改善、生産性向上のためには、適切に価格転嫁に取り組むことが重要となっています。価格転嫁に取り組むには、まず、エネルギー価格や原材料費、労務費などのコストが損益状況にどのくらい影響を与えているかを把握する必要があります。

本研修では、適正な価格の見直しや価格転嫁のための交渉を円滑に行うことができるよう原価管理の実践方法について学びます。

研修のポイント

- ☑ 自社の利益とコストを把握します
- ☑ 自社の適正価格、価格転嫁の目安を算定します
- ☑ 取引先との円滑な価格交渉の進め方を学びます
- ☑ 簡単な操作でコスト増加分の価格転嫁の必要性を確認できる「中小機構の価格転嫁検討ツール」をご紹介します

研修期間

2026年11/17(火)～19(木)
全3日間 (18時間)

対象者

経営幹部、管理者等

- ・取引先との価格交渉を検討している方
- ・自社の適正価格を見直したい方
- ・自社の利益とコストを把握したい方

定員 ▶ 20名

受講料 ▶ 29,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

中小企業大学校仙台校

宮城県仙台市青葉区落合4丁目2-5

月日	時間	科目	内容
11/17 火	9:30～12:30	企業活動と原価管理	企業経営とお金の流れについて理解を深め、コストが経営にどのように影響するか理解します。 ・利益獲得のための構造 ・利益とコストの関係 ・原価管理の目的と考え方
11/18 水	9:30～16:30	原価管理による自社の適正価格の算定	原価計算と原価管理のステップについて学び、自社の商品・サービスの適正価格、価格転嫁の目安を算定します。 ・原価計算と原価管理 ・取引先の経営情報と取引実績の把握・競合企業の情報収集 ・自社製品サービスの価格・単価データの収集把握 ・付加価値向上のための取り組み ・自社の適正価格の算定 ・中小機構の価格転嫁検討ツールの活用について
11/19 木	9:00～16:00	取引先との円滑な価格交渉の進め方	効果的な結果を導き出すための価格交渉の進め方について学びます。 ・価格交渉に必要な説明資料について ・価格交渉の進め方 ・受け入れ可能な取引条件による価格交渉 ・交渉の場で使えるコミュニケーションのポイント ・自社の価格交渉に向けた行動プランの検討

※カリキュラムは一部変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



合同会社FRSコンサルティング 代表社員
古澤 智 (ふるさわ さとし)

大学卒業後、総合電機メーカーで製品設計に従事。その後、中小企業支援センターにて様々な中小企業の支援に従事したのちコンサルタントとして独立。技術経営、現場改善を得意とし、企業に寄り添う伴走型支援を重視する。中小企業診断士。

