事業環境変化対応型支援事業

インフレ×人手不足×賃上げ対策！

インフレ・賃上げへの転換期にこそ売上アップのチャンス

「高くなった」と言わせない価格の伝え方

受講料無料

2025
12.23 火
14:00～
商工会2階 大会議室

値上げを『経営改善のチャンス』として前向きに捉える視点を身につける

近年の物価や人件費の上昇により、「売上はあるのにお金が残らない」と悩む事業者の方も多いのではないでしょうか。「価格を上げたいけれど、顧客離れが怖くて踏み切れない」といった声が多く聞かれます。

本セミナーでは、「売上を2倍にするより、利益を2倍にする方が容易で現実的」という視点のもと、適正な価格設定や値上げの伝え方をわかりやすく解説します。

今日から取り組める具体的な工夫や事例も多数ご紹介。値上げを「経営改善のチャンス」として前向きに捉える視点を身につけていただける内容です。地域経済を支える皆さまの事業の安定と発展のために、ぜひこの機会をご活用ください。

講師

伸びる会社の仕組づくりコンサルタント
中小企業診断士

かわさき　たけし
川崎 雄史 氏

IT企業に入社、営業に初任配属2週間後、営業への苦手意識から出社不能となった。
絶望のどん底で、3年先までの営業計画を描き、取引先からの継続的な値下げ、圧力、厳しい競争環境にも関わらず、高い利益率の確保に成功。
3年後、個人で年間売上12億円、粗利4.5億円で、部門一位のトップセールス売上・利益額となる。
その後、全社の営業戦略企画、人材開発、経営企画、幹部役員参謀に抜擢され、歴任。短期（半年から1年）で成果を求められる、ゼロからの新事業立ち上げ、企業再建、新規開拓等の経験も豊富である。

講演内容

※1～4の講演終了後質疑応答の時間あり

1.なぜ今、値上げや価格見直しに取り組むべきなのか？

- デフレからインフレへ
- 最低賃金上昇と人手不足
- 価格転嫁できる企業とできない企業の二極化へ

2.顧客心理を活かした取り組みやすい実践策

- 価格を決めるための3つの視点で値上げの障壁を乗り越える
- 値上げがもたらす財務的効果
- 顧客心理を活かした価格提示の実践例
- ”価格以外の価値”で差別化する

3.利益アップにつなげる価格交渉の準備と実践

- 値上げ交渉を支える3要素（説明力・関係性・心構え）
- トップセールスが実践する、売上利益を効率的に伸ばす方程式
- 交渉準備のステップ：社内分析→顧客別戦略→提示資料作成

4.国の支援事業制度を経営改善に生かす

- 独占禁止法及び下請法　中小企業省力化投資補助金など

お申込み お問合せ

右記QRコードからのWEBフォームにてお申込みください

河津町商工会　0558-34-0821
〒413-0513静岡県賀茂郡河津町浜159-1
河津町商工会
www.k-kappa.com

主催：　河津町商工会／静岡県商工会連合会