

製造業の方におすすめ

中小受託取引適正化法を契機にした 「価格転嫁」の実現と 収益力向上に向けた 事業構造見直しセミナー

参加費無料

原材料費やエネルギーコストの高騰が続く中、「自社努力でのコスト吸収は限界だ」と感じていませんか？
今、製造業に求められているのは、単に値上げをお願いするだけの価格交渉ではなく、自社のコスト構造と価値を数値化し、発注側にもメリットのある「Win-Winな取引」を提案する力です。
本セミナーでは、円滑な価格交渉の進め方をご紹介します。
また、既存の取引先との価格交渉だけでなく、自社の強みを活かした「取引先の多様化」や「BtoC展開」といった新しい収益の柱を作るための具体的なステップを解説します。
コスト増を乗り越え、持続的に利益を確保できる『事業構造の見直し戦略』を120分で体系的にお届けします。

長岡

2026
7/30 木 | 申込締切 | 7/27 月
14:00-16:00
長岡地域振興局 大会議室
(長岡市沖田2丁目173-2)

新潟

2026
9/3 木 | 申込締切 | 8/31 月
14:00-16:00
新潟地域振興局新潟庁舎 第2会議室
(新潟市秋葉区新潟4524-1)

上越

2026
9/10 木 | 申込締切 | 9/7 月
14:00-16:00
上越地域振興局 401会議室
(上越市本城町5-6)

こんな課題は ありませんか？

- ✓ 原材料や労務費のコスト高騰分を、適切に価格転嫁できずに悩んでいる
- ✓ 価格交渉において、具体的なデータや根拠を持った提案手法を学びたい
- ✓ 受託取引体質から脱却し、自社主導の新しい収益の柱を作りたい
- ✓ 自社のコア技術や強みを活かして、新しい市場や顧客を開拓したい

内容

■ 価格転嫁の必要性

物価高騰等の現在の事業を取り巻く環境を整理し、価格を上げて収益を確保する必要性や、中小受託取引適正化法の施行について解説します。

■ 稼ぐ力を上げる方法

どうすればもっと売上を伸ばせるのか？「稼ぐ力を高める4つのアプローチ」について、わかりやすく解説します。

■ 価格交渉の進め方

価格交渉を進めるにあたり、必要性の確認・対象先の選定・計画作成といった具体的な取り組み方について解説します。

■ 新市場開拓の進め方

既存事業(技術・ノウハウ)を活かした新市場開拓の進め方について解説します。

定員

各回
30名

講師

グローバルマーケティング株式会社
コンサルティング本部 シニアコンサルタント
山倉 正稔



新潟県三条市出身。市場・競合分析に基づく実践的な課題解決を強みとし、事業計画策定や生産性向上のコンサルティングに多数従事。研修では業務改善やリーダー育成の講師実績が豊富。事業構造の見直しから組織課題の解決まで一貫してサポートし、企業が持つ「稼ぐ力」を引き出し持続的成長へと導く伴走支援を行う。

申し込み

下記QRコードのフォームからお申し込みください。



※「個人情報の取り扱いについて」をご確認いただき、同意の上、お申し込みください。

[お問合せ先] 新潟県産業政策課 担当:石橋
tel: 025-280-5234