

価格戦略セミナー

価格設定から会社・事業の在り方を一から再考する

近年、日本経済は、原材料価格や物流費の高騰を受け、食品やサービス、電気・ガスなど幅広い分野で値上げの動きが広がっています。物価上昇に対応するためには、昨今の状況を勘案すると、企業は、まず価格転嫁を実施することが重要です。中小企業は、売価に転化しようとしても、既存の販売先、顧客に対しては、値上げが難しいのが現状です。対策としては、販売先、顧客、商品・サービスを見直し、新しいビジネスモデルを考えることが必要になります。

1. 日 時 令和7年**9月26日（金）18：30～20：00**

2. 場 所 勝山商工会館 2階青年部室

3. 講 師 戦略組織コンサルティング合同会社

ムラカミ ノブ オ
村上 統朗 氏

【プロフィール】実務とコンサルティングの視点から、事業会社における新規事業の立ち上げや、個人の創業支援に多数取り組む。現在、さらに学術的な視点も取り入れ、博士論文では、産地におけるファミリービジネスのイノベーションの仕組みを明らかにした。金沢星稜大学 経済学部経営学科 教授。



4. 研修内容

- ・ 外部環境に対する認識の共有
- ・ 企業努力はコストダウンから高付加価値化へ
- ・ 高価格への取り組み事例の紹介 1
- ・ 高価格への取り組み事例の紹介 2
- ・ あるべき価格設定方法
- ・ EC、オンラインによるサービス提供方法
- ・ 取り組むべき新製品・商品・サービス開発方法

5. お問い合わせ先及び参加申込先（下記「参加申込書」をご活用ください。）

勝山商工会議所 中小企業相談所 TEL:0779(88)0463 mail:katsuyamacci@katsuyamacci.or.jp

価格戦略セミナー 参加申込書（FAX：0779-87-0515）

※電話、mailでも受付いたします。

事業所名 _____

参加者氏名 _____

連絡先（電話・携帯）： _____



（QRコードから申込できます）