

サービス業、小売業、飲食業等の 中小企業向け 価格転嫁セミナー



参加無料

お申込み
受付中

第2回

上手な値上げで利益確保！BtoC事業者のための価格戦略

本セミナーでは、一般消費者を取引相手とする業種の価格転嫁の進め方についてお伝えします。

内容

- (1) 原料・仕入高騰と価格転嫁の現状
- (2) 高付加価値化とは
- (3) 商品やサービスの価値を高めるには

対象者

サービス業、小売業、飲食業等の
一般消費者を取引相手とする
中小企業の担当者、マネージャー、経営層等

開催日時

令和8年 **9月30日** (水) 15:00～16:45

申込締切 令和8年9月28日(月) 12:00 オンライン配信

講師

菊地 亮太 氏

essentia代表/経営革新プロデューサー 中小企業診断士

〈経歴〉

現場での経験と心理学を活用して、売れる仕組みを構築する経営革新コンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組みを中心とした経営支援を行っている。
現場に入り込み、平易な言葉で語る支援スタイルが好評。
支援ノウハウを凝縮した研修も人気となっている。

著書:『人の心を動かして10倍業績を上げる法』セルバ出版



お申込み・詳細はこちら！

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2609/0013.html>



サービス業、小売業、飲食業等の 中小企業向け価格転嫁セミナーについて

高騰等による生産コスト及びサービス提供コスト上昇のしわ寄せが、
中小事業者に集中することがないように適切な価格転嫁が図られ、
社会全体で負担していくことは重要な課題です。

特に、一般消費者を取引相手とする業種の価格転嫁は、
受注者の関係にある事業者とは異なるアプローチが必要です。

東京都中小企業振興公社は、そのような事業者を支援するため、
とるべき対策などについての知識・情報等を提供するセミナーを3回に亘り開催いたします。

	開催時期	テーマ
第1回	令和8年6月12日(金)	顧客が離れない！上手な値上げの進め方と値上げ幅編
第2回	令和8年9月30日(水)	上手な値上げで利益確保！BtoC事業者のための価格戦略編
第3回	令和8年12月予定	準備中

セミナー後の流れについて

STEP 1 個別相談へのご参加

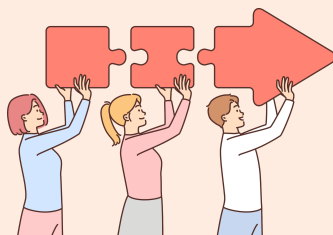
ご希望の方に向けて個別相談を実施いたしますので、お気軽に
ご参加ください。
現在の課題をヒアリングの上、公社事業等をご案内いたします。

STEP 2 専門家派遣のご利用

セミナーや上記個別相談から「自社でも価格転嫁に取り組みたい！」
と思われた方は、ぜひ専門家派遣事業もご利用ください。

※セミナー未参加の方や、個別相談をご利用いただいていない方でも、専門
家派遣事業をご利用いただけます。詳細は事業ページをご確認ください。

サービス業、小売業、飲食業等の価格転嫁に向けた専門家派遣事業



一般消費者を取引相手とするサービス業、小売業、飲食業等に対して、
中小企業診断士等の専門家を無料で派遣し、価格転嫁の実施に向けた、
経営上の課題解決のためのアドバイスを実施いたします。

詳細はウェブサイトをご確認ください。



(公財) 東京都中小企業振興公社 総合支援部 総合支援課

セミナー・個別相談
専門家派遣事業

Mail : s-center@tokyo-kosha.or.jp Tel : 03-3251-7882
Mail : senmonka-haken@tokyo-kosha.or.jp Tel : 03-3251-7882