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３回

お客さまの納得と、お店の利益を考える価格転嫁の実践

～何を、いくら、どう値上げする？～

内容

(1) 売れているのに、なぜ利益が残らない？
(2) お客さまは、何を理由に選んでいる？
(3) 何を、いくら、どう見直す？
(4)「高くなったね」に、どう答える？
(5) 値上げして終わりにしないために

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**12**月　**17**日　(木)　15:00～16:30

申込締切　令和8年12月15日(火)　12:00　オンライン配信

講師

髙橋　寛　氏

ビズシア株式会社代表取締役　中小企業診断士/販売士1級



〈経歴〉
酒類業界で開発・バイヤー・営業を歴任。新支店立ち上げでは2年で72店を開拓し、その後年間売上100億超の広域流通部長として組織を牽引。
2022年に独立しビズシア株式会社を設立。経営者に寄り添い「真の解決策」を引き出すヒアリングで中小企業の支援を展開。
アサヒビール等の研修・全国各地でセミナー登壇実績多数。

お申込み・詳細はこちら！

https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2612/0009.html

（公財）東京都中小企業振興公社　総合支援部　総合支援課　TEL:03-3251-7882

公益財団法人 東京都中小企業振興公社

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
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
第３回	令和8年12月17日(木)	お客さまの納得と、お店の利益を考える価格転嫁の実践

セミナー後の流れについて

STEP 1
個別相談へのご参加

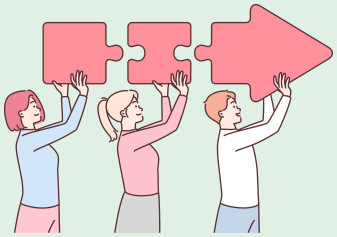
ご希望の方に向けて個別相談を実施いたしますので、お気軽にご参加ください。
現在の課題をヒアリングの上、公社事業等をご案内いたします。

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　Mail：s-center@tokyo-kosha.or.jp　Tel：03-3251-7882
専門家派遣事業　Mail：senmonka-haken@tokyo-kosha.or.jp　Tel：03-3251-7882