



～値上げのための計画づくりと価格交渉の極意を学ぶ～ 一步を踏み出す！ 実践で学ぶ価格交渉入門

研修のねらい

コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進む中、インフレの進行に伴う物価高による収益減少、人手不足に加え、働き方改革による労働時間の制約といった課題に直面しています。こうした課題を克服するためには、価格転嫁を取引慣行として定着させることが重要です。実際には関連企業との価格交渉へのハードルの高さを感じている企業もある中、公的な報告書からは関連企業との価格交渉の実施状況が好転しているとの状況がうかがえ、価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるとも言えます。

交渉は事前準備が重要です。そこで、事前準備のポイントや価格交渉の進め方等を演習を通じて学ぶとともに最後に自社の価格交渉に向けた行動プランを検討します。

研修のポイント

- ✓ 価格交渉を成功に導くために重要な事前準備についてポイントを学びます。
- ✓ 価格交渉の進め方を実演演習を交えて学びます。
- ✓ 自社の価格交渉に向けたプランを検討します。

研修期間

2025 年
12/2^火～12/3^水
(2日間、12時間)

対象者

ものづくり企業の経営者・経営幹部・管理者等

- ・ 価格交渉を成功させるための手順を学びたい方
- ・ 取引先との円滑な価格交渉を検討したい方
- ・ 様々な価格交渉の事例を知りたい方

定員 20 名

受講料 22,000 円(税込)

会場

京都経済センター

京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78 番地



月 日	時間	科目	内容
12/2 ^火	9:50-10:00	事務連絡	
	10:00-13:00	取引先との関係構築の仕方と価格交渉のステップ	価格交渉を行うことは自社の利益のためだけではなく、自社が継続的に供給する上で取引先にとっても有益なことと言えます。そこで、価格交渉が成功するための取引先企業との関係構築と価格交渉に向けたステップについて学びます。 ・ なぜいま価格交渉なのか？ ・ 下請法の成り立ち ・ 価格交渉にかかる自社の現状把握 ・ 取引先との関係性についての再認識 ・ 一朝一夕では解決しない値上げのための実施計画づくり
	14:00-17:00	上手な価格交渉の進め方	効果的な結果を導き出すための価格交渉の進め方について実践演習を交えて学びます。 ・ 価格交渉の進め方 ・ 価格交渉を体感する実践演習【ロールプレイ】 ・ 価格交渉における妥協プランの検討
12/3 ^水	10:00-13:00	価格交渉のための事前準備	価格交渉を実施するにあたって、事前の準備が重要です。そこで、事前に決めておくべき必要事項を整理するとともに、実施に向けた説明資料やプレゼン準備等についても学習します。
	14:00-17:00	自社の価格交渉に向けた課題の整理と行動プランの検討【演習】	学んだ内容を活かし、自社の価格交渉に向けた課題を整理したうえで、価格交渉のための行動プランを検討します。 ・ 自社の価格交渉に向けた行動プランの検討
	17:00-17:10	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：12 時間 20 分

講師紹介(敬称略)



株式会社プラスタスパートナーズ
代表取締役

荒谷 司聖(あらたに もりまさ)

大学卒業後、学習塾講師、自動車専門シンクタンクでの市場調査、市場予測に従事。2013年、経営コンサルタントとして独立、現在に至る。事業後継者への支援を中心に、創業塾、社員研修、補助金申請支援や価格交渉に必要な説明資料を作成する支援等を行っている。セミナー講師としては中小企業庁が主催する「価格交渉セミナー」に数多くの登壇実績があるほか、公的機関のセミナーに複数登壇している。一般社団法人ちよだ中小企業経営支援協会 代表理事、中小企業診断士

受講対象について

資本金又は従業員数のいずれかが、右記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方ならどなたでも受講できます。

(※) その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

区分	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種（※）	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下



① 中小企業大学校 関西校ホームページの各研修ページよりお申込みください。

<https://www.smrj.go.jp/institute/kansai/>

「関西校」で検索できます

関西校のページ≫ 研修一覧・受講申込み≫ 中小企業者向け研修 研修一覧【2025年度】各研修をクリック

受講申込みのご案内



② 申込みが完了しますと、「事務連絡先担当者」のメールアドレスに、確認メールが送信されます。

③ 開講のおおむね1か月前に「受講決定通知書」が送付されます。受講料のお振込みのご案内、カリキュラム等が同封されます。

※送付先は事務連絡先担当者様、または代表者様宛です。

④ 所定の期日までに受講料をお振込みください。

⑤ 研修開始時間までに会場にお越しください。

(※2) 申込者多数の場合より多くの企業の皆様に受講の機会が提供できるよう、1企業あたりの受講人数を調整させていただくことがあります。予めご了承ください。

アクセス



アクセス

<京都経済センター>

- 京都市営地下鉄丸丸線「四条駅」北改札出てすぐ
- 阪急電車京都線「烏丸駅」26番出口直結
- 京都市営バス「四条烏丸」徒歩すぐ
- 阪急電車「河原町駅」より京都線乗車2分

お問い合わせ

中小企業大学校関西校

TEL:06-6530-0029 大阪市中央区安土町2丁目3-13 大阪国際ビルディング17階