

適切な「価格転嫁」と 具体的な「価格交渉」の 進め方

～ 高騰する原材料費・
エネルギーコストに対応する ～

MS&AD

INSURANCE GROUP



日時

7月30日(木)

15:00～17:00

[14:30開場]

場所

遠軽町芸術文化交流プラザ
2階 多目的室4

紋別郡遠軽町岩見通南1丁目

定員

20社

先着順で定員に達し次第、
受付を締め切らせていただきます。

お早めに
お申込みください

参加費
無料

近年の物価高騰により、原材料費やエネルギー価格等の上昇が続いています。
会社の収益や社員の処遇を改善するためには、適切な価格転嫁を実現する必要があります。

2026年1月施行の中小受託取引適正化法（改正下請法）により
協議を適切に行わない代金の決定が禁止されるなど、適切な価格転嫁
が促進されます。

本セミナーでは、

中小企業の経営者の皆さまが取引先への

価格交渉を円滑に進めるための考え方、

進め方についてご紹介します。

今後の経営に役立てていただくため、

この機会に是非ご参加ください。

セミナー内容

物価上昇の現状と 価格交渉の必要性

- 物価の上昇の現状
- 価格転嫁しないとどうなるか
- 価格交渉ができない心理状況
- 価格交渉における考え方



講師紹介



三井住友海上火災保険株式会社
MS&AD経営サポートセンター センター長
齋藤 英樹 氏

(税理士有資格者、中小企業診断士、社会保険労務士)

<プロフィール> 三井住友海上に入社し法人営業や地域営業に従事後、2013年4月
から現職。事業承継対策に関する相談、就業規則の見直しや給与体系・評価制度構築
等の人事労務に関する相談など支援実績は年間100社を超え、セミナー講演も年間50回
に及ぶ。企業経営に不可欠な“ヒト・モノ・カネ”に関する専門知識も持ち合わせ、豊富な経
験に基づく支援は中堅・中小企業経営者から高い評価を得ている。

価格転嫁・価格交渉を行うために 重要な事前準備

- 価格交渉の準備で重要な3つのポイント
 - 法令・ガイドライン等の知識を身につける
 - 価格交渉に役立つ会計知識を身につける
 - 取引先・商品別の収支状況を見える化する



価格交渉の具体的な進め方

- 発注者について知る
- 価格転嫁の成功事例
- 一般的な価格交渉の手順
- 5つの交渉テクニック



お申込み方法

受講申込票（裏面）にご記入のうえ、
FAXにてお申込みください。

※ 当社から折返しのご連絡はいたしません。
当日、会場にてお名刺を頂戴いたします。

裏面をご覧ください



FAX : 0158-42-5134

適切な「価格転嫁」と

日時

7月30日(木)

具体的な「価格交渉」の進め方

～高騰する原材料費・
エネルギーコストに対応する～

お申込み方法

こちらの申込書をFAXください。

お申込み締め切り

7月23日(木)

※締め切り日前であっても定員になり次第、
締め切ります

貴社名(業種)		TEL	
所在地			
E-mail			
ご所属・役職		お名前	
		様	
		様	

お問い合わせ先

株式会社 アイスタイル

(担当: 支倉)

TEL : 0157-33-5564

遠軽工会議所

(担当: 中野)

TEL : 0158-42-5201