

利益が残る会社は、価格を説明できる。 ～価格転嫁は交渉術ではない。経営の仕組みを学ぶ60分～

原材料費や人件費、エネルギー価格の高騰により、多くの中小企業が価格転嫁という課題に直面しています。しかし、「どう値上げを伝えればよいか」という交渉以前に、自社の価格を論理的に説明できる状態になっているでしょうか。本セミナーでは、実際に価格改定を経験した製造業経営者が講師となり、原価管理の考え方から利益が生まれる仕組み、そして顧客との信頼関係を損なわずに価格を説明するためのプロセスまで、実例を交えながら解説します。価格転嫁は単なる値上げではありません。適正価格で仕事を受け、社員・会社・取引先が持続的に成長するための経営活動です。「価格を上げる方法」ではなく、「価格を説明できる会社になる方法」を持ち帰っていただける内容です。



2026年9月30日(水) 14:00~15:00 (受付開始 13:50~)

プログラム

第1部 なぜ価格転嫁は難しいのか

— 値上げではなく、本質的な課題を知る

第2部 利益はどのように生まれるのか

— 原価管理から適正価格を見える化する

第3部 価格を説明できる会社になる

— 実例から学ぶ価格転嫁の考え方

第4部 明日から始める第一歩

— 利益が残る会社づくりへの実践

おすすめの事業者さま

- ☑ 原価を正確に把握したい
- ☑ 利益が残る経営を実現したい
- ☑ 価格改定の根拠を明確にしたい
- ☑ 値上げの説明に自信を持ちたい
- ☑ 価格転嫁を前向きに進めたい
- ☑ 適正価格で受注できる会社になりたい
- ☑ 原価管理の仕組みを見直したい
- ☑ 製造業の実例から学びたい

講師

コアマシナリー株式会社
代表取締役 岡本 真樹 氏
精密切削加工・アルマイト処理を一貫対応
する製造業（京都府福知山市）
数字と現場、両方の視点で経営を考える。



●1982年生まれ 製造業の現場経験を経て2014年に代表取締役就任。原価管理を基盤とした経営改革と価格転嫁を実践し、その取組は経済産業省・中小企業庁「適正取引支援サイト」や近畿経済産業局の価格転嫁成功事例として掲載。金融機関・行政機関・大学等で講師・事例紹介を務める。
●Webサイト <https://www.coremachinery.co.jp/>

開催概要

開催方法 オンライン（Cisco Webex）

定員 先着200名さま

申込期限 2026年9月28日(月)

申込方法 京都銀行のホームページよりお申し込みください。
<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/seminar/>



※事前申込をいただいた方に限り、参加URL等をメールで開催日前日までに送信させていただきますので、**お申込みの際に必ずメールアドレスをご登録ください。**
セミナーの内容により、同業他社の方のお申込み等はお断りさせていただく場合がございます。

※迷惑メール対策により、申込受付や参加案内メールが「迷惑メールフォルダ」に振り分けられたり、届かない場合があります。下記のドメインからのメールを受信可能に設定してください。
申込受付時：@kyotobank.co.jp 参加案内メール：@webex.com

※申込フォームにご入力いただきましたお客さまの個人情報は、本セミナーの主催者・共催者・講師と共有するとともに、主催者の業務ならびに利用目的の達成に必要な範囲で利用いたします。
京都銀行の個人情報の取扱いについては、当行ホームページの「プライバシーポリシー」をご確認ください。

お問い合わせ

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京

TEL. 075-366-5330 受付時間 10:00~16:00(月~金)※ただし、銀行休業日は除きます。