

価格交渉に自信がもてる！ はじめての価格転嫁サポート

こんなお悩みありませんか？

- コストが上がっているのに、価格に反映できない…
- どれくらいの価格にすればいいかわからない…
- 価格の話を切り出しづらく、交渉に自信がない…



STEP

1



高木 良輔
中小企業診断士

原価・費用の見える化

～利益を生み出す第一歩は、現状を正しく知ることから～

1. コスト構造の整理
2. 原価の数値化
3. 利益確保に向けた課題の発見

SUPPORT

原材料、エネルギーコスト、労務費の増大によって利益が出にくくなっていませんか？利益を創り出す第一歩である費用構造・原価を正しく把握し数値として「見える化」するお手伝いをします。

SUPPORT

販売価格は原価と連動させることで目標利益が生まれます。事業が安定的に維持され、持続的に成長させるための目標販売価格、目標利益の設定をサポートします。

目標設定

～利益を生む“適正価格”を見つけましょう～

1. 目標販売価格の算定
2. 目標利益の設定
3. 採算の考え方を共有



羽田野 泰
中小企業診断士

STEP

2

STEP

3



高木 良輔
中小企業診断士

比較資料作成

～説得力のある価格の根拠をつくる～

1. コストの推移を一覧化
2. 商品・サービス別に比較
3. 目標とのギャップを可視化

SUPPORT

過去と現在のコスト、製品や商品別のコストを一覧にして比較することで、目標販売価格と目標利益の妥当性を高められるようご支援します。

SUPPORT

価格の交渉や提案は準備が最も大事です。分かりやすく妥当性の高い資料の作り方、説明の順序、交渉のシミュレーションなどを支援します。これにより取引先との関係性を壊すことなく価格転嫁が実現することを目指します。

提案方法の検討

～関係性を守りながら、納得感ある価格交渉を～

1. 説明資料の作成支援
2. 提案の進め方を設計
3. 交渉のシミュレーション



近藤 政樹
中小企業診断士

STEP

4

よろず支援拠点チーム支援メニューとは？

よろず支援拠点のコーディネーターが、課題のテーマ別にチームを組み、継続して支援をさせていただく課題解決型のチーム支援です。※支援内容により、他のコーディネーターが対応する場合があります。適切なご支援となるよう、担当するコーディネーターは、当拠点にて選定させていただきます。

富山県よろず支援拠点「チーム支援メニュー」申込み

問合せ 076-444-5605 (平日) 8:30～17:15

〒930-0866 富山市高田527番地 情報ビル1F

公益財団法人 富山県新世紀産業機構 内

