

# 中小企業の 皆様に役立つ

## 価格交渉講習会

中小企業庁では、価格交渉・価格転嫁の推進のため、  
下請中小企業の経営者や従業員の方を対象に  
講習会等を全国規模で開催しています。

開催日時 2月4日(火) 14:00~16:00

定員 先着80名様

開催場所 東京中小企業投資育成株式会社 8階大会議室

(東京都渋谷区渋谷3-29-22)

〈アクセス〉JR渋谷駅 新南口出口 徒歩5分

※施設には駐車場がございません。公共交通機関をご利用ください。



開催内容 価格交渉に関する講習会

講師情報 数多くの価格交渉の講習会で講師をしている中小企業診断士等が講演します

主催 東京新聞 共催 東京中小企業投資育成株式会社

申込方法

開催情報のご確認、お申し込みは右記のQR、下記のURLから

[https://chunichi.link/kakakukosyo\\_tokyo2024\\_2](https://chunichi.link/kakakukosyo_tokyo2024_2)

参加費  
無料



講習会に関する  
お問い合わせ先

東京新聞メディアビジネス局ビジネスパートナー1部  
電話番号: 03-6910-2496  
受付時間: 平日 10:00-12:00/13:00-17:00(土日祝を除く)



東京中小企業投資育成株式会社

# 価格交渉に関する講習会を全国で開催!

中小企業の皆様、是非ご参加ください

参加費  
**無料**

## 開催プログラム(90分)

具体的な事例を交えながら実践に結び付くよう講義を実施します。

### 価格交渉は今がチャンス! 最新動向について学ぶ

- 物価高(企業物価指数、人件費)、価格交渉の最新動向
- 値上げに関するマインドセット

### 下請事業者に対する過度な要求? こんな取引条件に要注意!!

- 下請法・下請中小企業振興法の関係(4つの義務と11の禁止事項)
- 価格添え置き要求、内容変更後の単価引き上げの拒否などの強引な価格要求
- 量産終了後の金型等長期保管などの無理な発注や要求

### よりよい価格交渉のための準備

- 製品原価の把握、業界統計資料の準備、取引条件の設定
- 取引先の経営理念や購買方針(パートナーシップ構築宣言)の把握
- 交渉の3つの基本パターン(分配型、価値交換型・利益創造型)の認識
- 購買担当者の心理・状況の把握

### 受注者のための価格交渉術 ~「価値提案型値上げ」への転換に向けて~

- 「防衛的値上げ」から「価値提案型値上げ」への転換
- ビジネスの価値

### 困った! そんな時の公的サポート

## 開催情報及び申込方法

開催日程等詳細につきましては適正取引支援サイトをご覧ください。  
対面型講習会、オンライン講習会がございます。

適正取引支援サイト <https://tekitorisupport.go.jp>



その他の価格交渉に関する相談や、下請取引適正化に関する講習会を実施しています。

価格交渉  
サポート窓口



下請  
かけこみ寺



下請法に関する  
講習会



下請法/  
価格交渉を学ぶ  
(e-learning)



講習会に関する  
お問い合わせ先

価格交渉講習会事務局

電話番号: 03-6400-8907  
E-mail: kakaku.koushou@jacom-inc.com  
受付時間: 平日10:00-12:00/13:00-18:00(土日祝を除く)