



商工研セミナー

緊急
告知

日本生産性本部主催

B2Bメーカー・商社の経営者/営業幹部/製造幹部ための
「最適な価格改定」の進め方 セミナー

売る側/買う側の「便乗値上げ対策」と 「最適価格改定」の考え方とその対処方法

2024年度に入って、「価格転嫁」「値上げ」に苦慮している企業が増えています。実際のコンサルティングにおいても、さまざまな企業で試行錯誤が続いています。その理由は、円高定着や海外移転もあり、海外製品と比較して相対的な価格競争力がなかったため、30年間値上げできていなかったことにあります。

現在の経営層や管理職層は、「値上げ」の業務経験が少ない方が多く、営業部門や調達部門とも実務がスムーズに進んでいません。

今回、個別対応や個別判断の小手先対応に困っている企業に対し、事例をもとに「最適価格」の基本的な考え方や進め方をお伝えします。

商工中金経済研究所

本セミナーでは、「営業向け」と「調達向け」において現在過渡期である「価格転嫁」の最適な進め方を学ぶことができます。

今年度も中小企業庁は下請Gメン（下請調査員）を増員し、適正な価格転嫁の調査を実施しています。B2B（ビジネス・ツー・ビジネス）では、過去30年以上続いてきた「各業界の常識」が大きく変わっています。これまでは、B2Bの国内メーカー間取引では「企業の努力により調達価格は下がる（下げる）もの」という固定概念がありました。価格は下がる（下げる）ことがあっても、上げる（上がる）ことに慣れてこなかったのです。

しかし、「最低賃金引上げ」「原油高による電力費高騰」「物流費高騰」など、無視できないコスト構造が生まれています。常識や当たり前は時代とともに変わり、現在は、急いで変えなければならない時代になってきました。現在の「価格転嫁」は一時しのぎのブームではありません。積年のサプライヤーとの関係を大きく見直す時期となっています。

逃げられない状況である「価格転嫁」への対応は、方法も大きく変わります。この重要な問題に対し、経験豊富なコンサルタントと実務経験豊富な講師がお答えします。

日時：2024年11月7日（木）/12月5日（木） 両日とも同内容で開催

【A】営業部門対応：10:00～12:30

【B】調達部門対応：13:30～16:00 ※【A】+【B】双方参加も可能です

講師：日本生産性本部 主席経営コンサルタント

ゲスト講師〔事例紹介〕

藤本 忠司
福田 哲也

会場：日本生産性本部（平河町）セミナー室

対象者：大手企業の営業幹部・製造幹部，中堅中小企業の社長・営業幹部・製造幹部・

SCM・生産管理・調達〔購買/資材/購買〕・外注管理・工務の担当役員・管理職

最大参加者数：16名

セミナー内容

A. 営業部門向けプログラム	B. 調達部門向けプログラム
10時00分～12時30分	13時30分～16時00分
1. B2B製造業・商社営業における「価格転嫁」の課題 (1) 「価格転嫁」のこれまでの主な企業の営業対応 (2) 過去取引関係性の制約条件 (3) 「パートナーシップ構築宣言」と実態 (4) 「間接的報復」等への危惧とその実態 (5) 営業部門課題まとめ	1. B2B製造業・商社調達における「価格転嫁」の課題 (1) 「価格転嫁対応」に忙殺されている調達部門 (2) 過去からの組織運営・意思決定での課題 (3) 「パートナーシップ構築宣言」の組織的対応の実態 (4) 低収益ビジネスでの調達の価格転嫁余地 (5) 調達部門課題まとめ
2. 営業目線で見えた「価格転嫁」の事例紹介 (1) 営業事例 ① 顧客内での引継事項不備による噛み合わない打合せ ② 部分最適の蓄積により、意図せざるを得ない買い叩き ③ 両社の関係希薄化 ④ 根拠データが提出できずに時間ばかり経過	2. 調達目線で見えた「価格転嫁」の事例紹介 (1) 調達事例 ① 時間延ばしとサプライヤーの固定観念 ② 値上げ実施企業に数多くの「報復措置」 ③ BCPのリスク管理の不味さ ④ 価格査定知見の無さ。稚拙な相見積もりによるムダ
3. 持続可能性のある「営業価格転嫁プロトコル」 (1) 「価格転嫁」の基本方針 (2) 「価格転嫁」の基礎データ整備 (3) 「価格転嫁」の対応方法 (4) 社内部門との役割分担 (5) 組織マネジメント: 予算制度/営業活動評価 (6) BCP/BCMと連動	3. 持続可能性の高い「調達価格転嫁プロトコル」 (1) 適正価格を評価するための段階別査定能力強化 (2) 管理者・担当異動時でも一貫性のある組織マネジメント (3) 不毛な「価格転嫁」の打合せ時間削減 (4) 社内部門との役割分担 (5) 便乗値上げ防止のためのポイント (6) BCP・SCM強化活動
4. まとめ (1) 「価格転嫁」を通じた営業部門組織運営の変革 (2) 営業部門での「価格転嫁」の見える化と今後の進め方	4. まとめ (1) 「価格転嫁」を通じた調達部門の組織運営の変革 (2) 調達部門の「最適な価格転嫁」の見える化

◆ 講師紹介 ◆

公益財団法人 日本生産性本部 主席経営コンサルタント 藤本 忠司

ローム株式会社勤務後、生産性本部コンサルタントとして現在に至る。全社的な経営改革活動仕組み構築・活動展開に明るく、最適な独自の経営管理手法により、国内外の大企業・中堅企業を中心とした「経営改革」「業務改革」「生産性向上」「サプライチェーン改革」「新工場建設/移設/統廃合を含めたレイアウト改革」「全社管理会計/原価管理」「生産管理体系」「情報システム要件定義」等の実績を多数持つ。



ゲスト講師〔事例紹介〕 福田 哲也

三菱重工業株式会社時代、造船部門/原動機部門で国内外の調達実務管理職を経験し調達改革を展開。本社コーポレート調達部門No.2として、さまざま調達改革/サプライヤマネジメントを実施。知見/経験豊富で、欧米/東アジア/東南アジアの大手サプライヤーから中小零細サプライヤーまで広範囲の調達実務に精通。その後、分社化によりプロジェクト推進室主幹部員として、構内請負工事改善や在庫縮減の陣頭指揮に従事。

◆ 参加費 ◆

【A】もしくは【B】単発参加
商工研会員 22,000円 (税込)
一般参加 25,000円 (税込)

【A】 + 【B】 双方参加
商工研会員 38,000円 (税込)
一般参加 44,000円 (税込)

◆ お申込み要領 ◆

下記URLよりお申込みください。
<https://www.shokoken.co.jp/seminar/B-ZCZ2401200>

お申込み受領後、開催2週間前より請求書を郵送を郵送いたします。参加費は、開催日までにお振込みください。お支払いが確認できない場合、参加いただけない可能性がありますのでご了承ください。

※お申込み上のご留意点について

このセミナーは、ログイン不要でお申込みいただけます。お申込みフォームには、“商工研会員向け”と表示される部分がありますが、非会員の方もそのままお申込み可能です。ただし、上記のとおり商工研会員の方と非会員の方（一般参加）の方では、参加費が異なりますので、予めご了承ください。

◆ キャンセル規定 ◆

お申込み後、開催7営業日前からキャンセル料が発生します。キャンセル料算定率は、右の通りとなります。

キャンセル料	
開催8営業日まで	無料
開催7-4営業日まで	参加費の30%
開催3-1営業日まで	参加費の50%
開催当日・不参加	全額

◆ お問合せ先 ◆

セミナー内容について 日本生産性本部 コンサルティング部 担当 鷲北 唯行
03-3511-4060 Email: t.washikita@jpc-net.jp
お申込手続きについて 商工研 0120-221-450

主催者／公益財団法人 日本生産性本部について

■ 財団概要

日本生産性本部は、生産性をはじめとするさまざまな領域の調査研究に取り組み、提言活動を行うとともに、人材育成やコンサルティングといった手法を用いて日本の産業の生産性向上を図っています。

日本生産性本部は、1955（昭和30）年、わが国産業の生産性運動の中核組織として、「生産性向上対策について」の閣議決定に基づき設立された民間団体で、戦後の日本経済の復興や高度経済成長の実現に寄与してきました。経済界、労働界、学識者の三者構成により、「生産性運動三原則」（①雇用の維持・拡大、②労使の協力と協議、③成果の公正な分配）を柱に生産性運動を推進、生産性向上に資する調査・研究・政策提言や研修・セミナーによる人材育成、コンサルティングなどを通じて、生活の質の向上や社会経済システムの課題解決をめざしています。

■ 事業概要

日本生産性本部は、生産性をはじめとするさまざまな領域の調査研究に取り組み、提言活動を行うとともに、人材育成やコンサルティングといった手法を用いて日本の産業の生産性向上を図っています。

