



「耐える経営」から「稼ぐ経営」への転換 自社の価値を正当な利益に変える



【価格転嫁】実践セミナー

～客離れを最小限に留め、自社の価値を正当な利益に変える値上げ戦略～

こんな方におすすめ

- ① 値上げを検討しているが、客離れが怖くて踏み切れない経営者・後継者の方
- ② 適正な利益を確保し、賃上げや設備投資の原資を作りたい経営者・経営幹部の方
- ③ 原材料コストの上昇に直面し、価格設定の見直しを迫られている実務担当者の方

日時

2026年 6月11日(木)

時間

13:30~15:30 (開場13:00)

2社限定個別相談会を開催

※個別相談 (15:30~17:30)

場所

函館商工会議所

函館市 若松町7-15

対象

中小・小規模事業者

受講料無料 (会員・非会員問わず)



講師

おおもと経営オフィス代表

大本 佳典 氏

2012年、札幌に経営コンサルティングオフィス「おおもと経営オフィス」を開業。タクシー会社で人事・経理から専務取締役まで20年務めた現場経験と、独自のニッチ戦略・ビジネスコーチングを掛け合わせ、100社以上の業績伸長を支援。中小機構・北海道商工会議所連合会のアドバイザーも務め、「失敗しない経営」を伝え続けている。

「値上げしたら、お客さんが離れてしまうんじゃないか」
—その不安で、ずっと踏み切れずにいませんか？

2026年、コスト高・消費減・人手不足の「三重苦」が中小企業を直撃しています。それでも現場では「客が逃げる」「地域で何と言われるか」という恐怖から、経営者が自らの身を削って耐えている—これが実態です。

本セミナーでは、講師が実際に粗利を42%改善させた現場での経験をもとに、値上げで客を失わないための「価値の再定義」「共感型の価格改定通知」「客単価を上げるセット設計」を、具体例とともにお伝えするとともに、今年改正となった中小受託取引適正化法の改正ポイントや同法の改正が企業間取引にどのような影響をもたらすのかについて解説いたします。

「値上げ=悪」という心理的ブロックを外し、自社の価値を正当な利益に変える。耐える経営から、稼ぐ経営へ。その一歩をここから踏み出してください。

申込締め切り

6月5日(金)

申込用
QR



参加申込書

FAX 27-6192

(切らずにそのままご送信ください)

定員30名

事業所名		個別相談 (先着2社)	<input type="checkbox"/> 15:30-16:30 <input type="checkbox"/> 16:30-17:30
所在地	〒	TEL/FAX	
参加者		参加者	

お申込み お問合せ先

函館商工会議所 (担当/坂本)

〒040-0063 函館市若松町7-15

TEL 0138-23-1181 FAX 0138-27-6192

※ご提供いただきました個人情報に関しては、当所の活動において次の利用目的にのみ使用させていただきます。(1)相談会の実施・運営 (2) 相談会終了後のフォローメールおよび個別相談のご案内 (3) アンケート実施等による調査・研究および参考情報の提供