

和歌山県 令和7年度「価格転嫁促進事業」

成功企業に学ぶ!

成功率を
高める

価格転嫁の 進め方

セミナー + 伴走支援説明会

和歌山県内企業の「価格転嫁」を応援するセミナーです。

「価格転嫁」の進め方と交渉の秘訣をお伝えします。さらに、先進的な取組を行い、「価格転嫁」を実現された企業に、その取組内容をご講演いただきます。また、本セミナーでは、12月から県が実施する伴走支援の内容についてもご説明します。

2025 **11/26** 水

OPEN13:00 START13:30-17:00

会場 Key Site 2F イベントスペース

和歌山市黒田185-3

対象 和歌山県内企業

受講無料

定員

会場参加 先着 30名

ウェビナーのためオンラインでのご参加が可能です（オンラインの定員は無制限）

応募締切

令和7年11月25日（火）まで
ご参加を希望される方は締切までにお申し込みください。



第1講座 13:40～

「価格転嫁」に関する法制度や 政府指針等の最新状況解説

「価格転嫁」に関する法制度・政府指針の最新状況
や注意すべき重要なポイントをお伝えします

株式会社フォーバル 特任部長 小林 章一
元・中小企業庁取引調整官（価格転嫁問題担当）

第2講座 14:05～

先進的な取組企業事例

先進的な取組で「価格転嫁」を実現された製造業、
卸売業、宿泊・サービス業企業4社の経営者に自社
事例をご講演いただきます

第3講座 15:55～

「価格転嫁」はこう進める！ 準備・交渉の進め方

価格転嫁を進めるための準備・交渉のポイントと
12月から県が実施する伴走支援についてもご説明し
ます。

株式会社奈良事務機 代表取締役社長 赤羽 聡
（中小企業診断士）

支援機関紹介 16:30～

価格転嫁の取組をサポートする支援機関をご紹介します

和歌山県よろず支援拠点

チーフコーディネーター 吾妻 加奈子

公益財団法人全国中小企業振興機関協会

下請かけこみ寺 相談員 佐古 和信

主催 和歌山県 （受託）株式会社フォーバル

お問い合わせ

セミナー事務局

（株）フォーバル
F-Japan推進部

関西カンパニー
（ミヤモト）



0120-81-4086



kansai-fjapan@forval.co.jp

セミナーご講演企業のご紹介（順不同）

製造業

精密板金加工、金属表面処理、3D CADによる設計データを製作・販売する企業。
経営データの可視化・自社の付加価値向上を同時並行で取り組み、価格転嫁を実現。

【講師】 株式会社 広瀬製作所（京都府）
代表取締役 広瀬 雅史 氏

製造業

自動車部品メーカーに、金属・非金属・樹脂の精密切削加工部品、アセンブリ品を製造販売する企業。トップが幹部を巻き込み、あらゆるデータを可視化して価格交渉し、価格転嫁を実現

【講師】 株式会社 ルミナ（東京都）
取締役社長 佐々木 恭平 氏

卸売業

お茶製品の卸売・製造販売を行う企業。
原価の可視化、一方的な通告等不当取引に対応するための交渉シナリオ作成と根拠資料の準備等を行い、価格転嫁を実現。

【講師】 株式会社 ヤマナ茶業（静岡県）
代表取締役 村松 俊介 氏

宿泊・サービス業

旅館業のほか飲食業・小売業等を行う企業。
仕入・在庫データの可視化によるロスの削減、有料ツールを活用したレベルマネジメント、省人化・サービス向上に向け補助金を活用した最新設備導入等を行い、価格転嫁を実現。

【講師】 株式会社御所坊（兵庫県）
代表取締役 金井 啓修 氏

セミナー お申込み方法

WEBお申込みフォームよりお申込みください。

【応募締切：令和7年11月25日（火）まで】

ご参加形態は「セミナー会場での参加」か「オンラインでの参加」のいずれかをご選択、企業情報・ご参加者情報等をご入力ください。

■ WEBお申込みフォームお申込み ----->
二次元コードを読み取りいただくか以下の申込URLより、WEBフォームからお申込みください。

申込URL <https://forms.office.com/r/L4bgXLsWQh>



<県内企業向け「価格転嫁」伴走支援のご案内>

中小企業診断士と伴走支援フォロー担当が各企業を訪問し、現状把握・分析、原価計算・価格転嫁根拠の整理と資料準備の支援、価格交渉スキルの向上を支援します。

- 支援期間：令和7年12月～令和8年3月
※月1回、計4回の企業訪問
- 企業訪問1回あたりの支援時間：2時間程度

- 支援企業数：4社
- 企業の募集・選定方法：
支援企業の選定に当たっては、セミナーにご参加いただいた企業を優先させていただきます。

【伴走支援の流れ】 ※支援内容については、各企業における「価格転嫁」の進捗状況に応じて設定します。

	各回の主な支援テーマ
1回目	経営者・担当者ヒアリング、現状把握・分析、経営情報の可視化
2回目	原価計算・価格転嫁根拠の整理、価格転嫁根拠資料の準備、価格転嫁インパクトの試算
3回目	価格転嫁交渉のシナリオ準備、価格転嫁交渉のスキル向上
4回目	今後の価格転嫁交渉に向けた改善点抽出・アクションプランの策定、追加資料の作成フォロー

【プライバシーポリシーについて】 セミナーへの参加お申込みで、WEBお申込みフォームにご入力いただきました氏名・住所・電話番号・E-mailアドレス等の個人情報は、事務局（株式会社フォーバル）にて適切に管理し、本セミナーおよび「価格転嫁」伴走支援に関するご連絡・情報提供のみに利用させていただきます。