

値上げしても 選ばれる店へ

～ お客様に選ばれる価格づくりと、新商品・新サービス開発 ～

原材料費や光熱費、人件費が上昇するなか、
価格を据え置いたままでは利益が減少してしまいます。
本セミナーでは、利益を守る価格の見直し方と、
値上げしても選ばれる商品・サービスのつくり方を解説します。
新商品・新サービスの発想法や、
生成AIを活用した商品企画・情報発信も実演します。

講師

ウィズ経営コンサルティング株式会社 代表取締役
株式会社滋賀県スモールM&A 代表取締役

中小企業診断士 **山本 邦博 氏**

講師プロフィール

滋賀県内の中小企業・小規模事業者を中心に、経営改善、補助金活用、新事業・新商品開発、事業承継・M&Aを支援。自らも農業事業の立ち上げに携わり、商品開発や価格設定、販売促進を実践している。
生成AIを活用した商品企画、POP、SNS発信など、現場で実行できる支援を得意とする。

日時 **2026**
9/9 水 **14:00～15:30**

会場 **守山商工会議所 101号室**

定員 **15名**(先着順)

対象 中小企業・小規模事業者(BtoC事業者)・
本セミナーに関心のある方

受講料 **無料**(会員・非会員問わず)

申込方法 下記、受講申込書または右記QRコードより
9月2日(水)までにお申し込みください。
https://moriyama-cci.or.jp/2026/08/01/kakakutenka_btoc/



お問い合わせ 守山商工会議所 守山市吉身三丁目11番43号
TEL.077-582-2425 FAX.077-582-1551

主催 守山商工会議所



プログラム	主な内容
物価高と価格転嫁の 必要性	原材料費・光熱費・人件費の上昇／売上が同じ でも利益が減る仕組み／値上げを先送りするリ スク
商品・サービスと 価格の見直し	利益が残りにくい商品・サービスの見分け方／ 値上げ・内容変更・廃止の判断／一律値上げを 避ける考え方
付加価値化と新商品・ 新サービス開発	値上げしても選ばれる理由づくり／お客様の ニーズ／既存商品の磨き上げ／新商品・新サー ビスの発想法／飲食店・理美容店の具体例
ミニワーク	自社で見直したい商品・サービスと、新たに取 り組みたい内容を個人で簡潔に整理
生成AIを活用した 商品企画	ワーク内容をもとに、POP・SNS文章の生成方法
質疑応答	セミナー内容や支援制度に関する個別質問

価格転嫁サポートセミナー(BtoC編)受講申込書 FAX:077-582-1551

事業所名	TEL	
参加者氏名	FAX	
	MAIL	