

サプライチェーンの
中間（板挟み）にある企業の皆様！

重要性は理解しているけれど・・・
人間関係もあるし・・・

取引適正化

エモーション
(人間関係からくる心の障壁解消)

セミナー

参加
無料

ロジック
(根拠・理論)

で切り拓く
価格転嫁の道



このセミナーでは人間関係を大切にしながら価格交渉を進めていくノウハウについて、事例を交えてご紹介いたします。
最低賃金の上昇等が続く中、「協力会社からの価格交渉に応じなければならないが、発注企業に対しては古くからの付き合いもあり、価格交渉が難しい」、また「パートナーシップ構築宣言の重要性は理解しているが、経営面から現実的には宣言が難しい」など、サプライチェーンの中で板挟みになっている中小企業の皆様を対象とした初めてのセミナーです。
経営者の方はもちろん、後継者、価格交渉に関わるご担当者の方もぜひご参加ください！

開催概要

日時 令和7年9月29日(月) 14:00~16:00

場所 オンライン (Zoom)

講師 株式会社NRIJ
代表取締役 観音寺一嵩氏

対象 サプライチェーンの中間層に
あたる中小・小規模事業者
(経営者・後継者・担当者)

費用 無料

定員 50名

セミナー内容

テーマ 01 パートナーシップ構築宣言企業の
取組み事例

テーマ 02 価格転嫁交渉の際の心構え、考え方
発注側、受注側それぞれのエモーション(感情)
とロジック(理論)に基づいた交渉の進め方

テーマ 03 成功事例の共有
(交渉のステップ等工夫点、適正ツールの利用方法等)

講師紹介

観音寺 一嵩 (かんおんじ いっこう)

株式会社NRIJ 代表取締役社長。
大手アパレル企業で店舗開発、不動産取引責任者として
対外交渉業務を経験後、1999年に独立。中小企業などの
経営顧問、中小企業大学校、産能大学などの講師を
歴任。2002年に株式会社NRIJを設立し、「戦略的交渉
力」セミナーを多数の企業向けに展開。2022年から中小
企業庁主催で「価格交渉サポートセミナー」の講師を
担当。「取引適正化シンポジウム2022」(主催：中小
企業庁ほか)ではパネリストとして登壇。著書多数。



お申込みはこちらから



左記の二次元コードより
お申込みください。

申込締切

令和7年 9/24 (水)

価格交渉の悩みを解決し、共に成長するパートナーシップを築きましょう！

主催

共催

福岡商工会議所 中小企業委員会 | 独立行政法人 中小企業基盤整備機構

お問い合わせ

福岡商工会議所 中小企業経営支援部 中小企業振興グループ

TEL 092-441-1146

Mail fkkeiei@fukunet.or.jp

※ご入力いただきました情報は、本事業の実施者である当所及び講師、独立行政法人 中小企業基盤整備機構で共有し、本事業実施のために使用するほか、セミナー参加者の統計調査・分析、当所からの各種連絡、情報提供等に使用させていただきます。ご了承ください。

