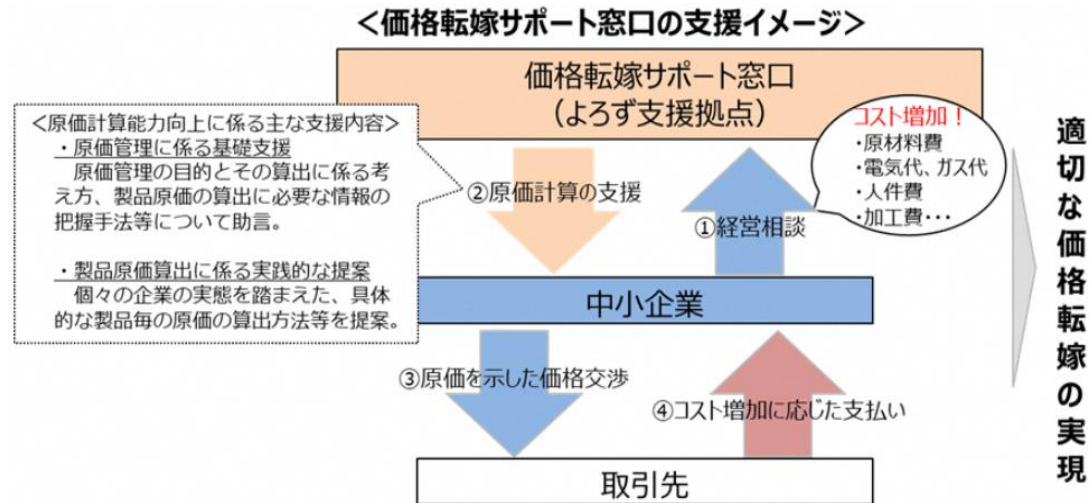


1 2 1 あおもり産業総合支援センターにおける 令和8年度価格転嫁支援の取組

- 価格転嫁支援の取組を一層の強化するため、令和5年度によろず支援拠点に「**価格転嫁サポート窓口**」を設置し、コーディネーターによる相談支援を実施。
- 昨年度から「**価格転嫁支援アドバイザー**」を配置し、価格転嫁を起点とする収益力向上に向けた伴走支援などプッシュ型による相談対応を行っている。
- 今年度は、事業者・団体等の希望する場所に訪問し、業種や業態に合わせたオーダーメイドの内容で支援を行う「**価格転嫁出前講座**」を実施している。

(1) 「価格転嫁サポート窓口」(国よろず支援拠点事業)



(2) 「価格転嫁支援アドバイザー」(県委託事業)

(3) 「価格転嫁出前講座」(県委託事業)

2 - 1 価格転嫁支援アドバイザー（県委託事業）

「価格転嫁支援アドバイザー」は、原価管理や原価計算の手法、適正な価格設定や価格交渉のノウハウ等について伴走支援を行っていますので、お気軽にご相談ください。

青森県委託事業 公益財団法人 21あおり産業総合支援センター
(令和8年度適切な価格転嫁の促進強化事業)

相談無料

価格転嫁支援アドバイザー をご活用ください！

原価管理等により適切な価格転嫁と一緒に検討し、
収益力アップを図りましょう！

こんなお悩みはありませんか？ お気軽にご相談ください

- ☒ 経営状況や自社の価値を改めて分析したい
- ☒ 原価や生産工程の管理について助言を受けたい
- ☒ 価格設定や見積書作成等について助言を受けたい
- ☒ 価格交渉に必要な準備や資料について助言を受けたい
- ☒ 価格転嫁をしたいが、何から手につけてよいかわからない…

対象事業者 青森県内に事業所がある中小企業者・個人事業者

価格転嫁支援アドバイザー

中小企業診断士 八木 清之 氏	中小企業診断士 山田 貴弘 氏
---------------------------	---------------------------

価格転嫁支援アドバイザーに相談をご希望の場合

お申込み
お問合せ

公益財団法人 21あおり産業総合支援センター
価格転嫁支援担当（総合支援課）
☎ 017-777-4066 <https://www.21aomori.or.jp/consultation/kakaku>



八木 清之 氏

- ・ 中小企業診断士
- ・ 二級知的財産管理技能士



山田 貴弘 氏

- ・ 中小企業診断士
- ・ シニア インキュベーションマネージャー

【お問い合わせ先】

21あおり産業総合支援センター
総合支援課

017-777-4066



価格転嫁支援
アドバイザー

2－2 価格転嫁支援アドバイザーの活動状況 (令和8年4月～7月末時点)

業種及び取引形態別支援件数（延べ件数）

業種	主な取引形態		合計	割合
	BtoB	BtoC		
製造業	20	23	43	42.1%
建設業	6	0	6	5.9%
飲食業	0	15	15	14.7%
小売業	0	9	9	8.8%
その他のサービス業	2	12	14	13.7%
卸売業	12	0	12	11.8%
運輸業	2	0	2	2.0%
宿泊業	0	1	1	1.0%
その他	0	0	0	0.0%
合計	42	60	102	100.0%

支援内容別件数（延べ件数）

支援内容	合計	割合
価格転嫁支援ニーズの掘り起こし	13	6.0%
現状把握及び分析等に 係る支援	32	14.9%
データ収集及び原価計 算等に係る支援	21	9.8%
価格設定及び見積書作 成等に係る支援	52	24.2%
価格交渉に係る支援	31	14.4%
付加価値に係る助言	34	15.8%
その他、収益力の向上 に向けた支援等	32	14.9%
合 計	215	100.0%

3 令和8年度価格転嫁出前講座

昨年度開催した実践塾の要望を受け、価格転嫁の実現と収益力向上に向けて、今年度は希望する事業者・団体等に対し、価格転嫁支援アドバイザーの出張訪問による「価格転嫁出前講座」を実施中。講座時間（30分～2時間程度）や会場等についても要望に応じて調整可能。

価格転嫁出前講座

申込者（受講者）

商工会（会員・非会員4者）

日時

令和8年7月上旬 2時間程度

事前ヒアリング

価格転嫁に対する抵抗感を払拭できる内容を希望

内容

- ・ 価格転嫁の基本構造と事例
- ・ 相手に伝わる価格転嫁とは？
- ・ 相手は価格転嫁について何を知りたいのか？
- ・ 値上げだけが価格転嫁ではない
- ・ 利益構造を守る価格転嫁



価格転嫁 出前講座

「価格転嫁実現」の扉を開ける、
その鍵は「企業の総合力」にあり

無料

価格転嫁の実現と収益力向上に向けて、自社の価格戦略を数字と根拠に基づいて実践することを目指し、価格転嫁支援アドバイザーが訪問し、個別の業種・業態に合わせたオーダーメイドの講座を開催します。

対象者

・ 県内事業者（企業、個人事業主） ・ 地域経済団体および組合を含む各種団体

開催方法

1対1の個別講座形式で 社内会議の一コマで 社員研修のテーマとして



講座内容(例)

原価管理・売価管理について	価格交渉に向けた準備
☐ 工数・稼働率の把握/取引先への説明材料等 B to B	☐ 見積書の裏付けや根拠/合理的な価格改定案 B to B
☐ サービス単位あたりの採算/値決めの根拠付け B to B	☐ サービスの範囲明示による論理的な価格交渉 B to B
☐ 商品・メニュー単位の粗利率/売価見直しと構成変更 B to C	☐ 顧客離反リスクを抑えた値上げの考え方と工夫 B to C

※ 開催方法や講座内容等、上記以外の場合もご相談ください。

申込手順

受講希望日の1か月前までにお申込みください。

STEP 1 お申込み

下記お申込みフォームよりお申込みください。

STEP 2 ヒアリング

事務局が開催時期、講座内容や受講者について、ご希望をヒアリングに伺います。

STEP 3 講座を受講する

講座時間は30分～2時間程度（目安）です。

講師

価格転嫁支援アドバイザーが訪問します！



山田 貴弘 アドバイザー
専門分野：経営戦略、創業支援、マーケティング



八木 謙之 アドバイザー
専門分野：価格交渉、価格改定、生産性向上、ものづくり

資格 中小企業診断士



お申込みは
こちらから！

お問い合わせ

(公財) 21 あおもり産業総合支援センター
e-mail: souden@21aomori.or.jp
tel. 017-777-4066

4－1 価格転嫁支援アドバイザーの支援事例

①小売店（BtoC）

地域のスーパーとして低価格を売りにした販売戦略で経営してきたが、昨今の最低賃金の上昇、物価高騰により収益構造が悪化。近隣の競合店との価格競争で巻き込まれており単なる値上げでは大幅な売上減少が予想される。

部門別の売上高・粗利益額を整理し、中でも利益率が高く、価格転嫁がしやすい惣菜部門に注力し、売場・商品ラインナップの拡大を実施し、チラシやSNSによる積極的広告宣伝を行った。

売上構成比は10ポイント上昇、店舗全体の利益率も5%上昇することができた。

今後も、他社と差別化が難しいNBの取り扱いを縮小し、自社独自の仕入や惣菜製造を拡大し、利益確保の仕組みを確立する予定。

②食料品製造業（BtoB）

業務用食品原料を製造するメーカーとして大手問屋や商社を取引先として経営してきたが、従来の薄利多売の業界構造に加え、昨今の異常気象による原料調達の不安定化、燃料・人件費高騰により収益構造が悪化。

新たに価格転嫁・価格決定の主導権がとりやすい一般消費者向けのオリジナル商品開発を行い、BtoC向けの商談会等に積極参加。

業務用では5%程度の利益率あったが、BtoC商品として30%程度の利益が出来る事業として売上高は小さくても高い利益率を実現することにより資金繰り改善に寄与する事業に成長。

4－2 価格転嫁支援アドバイザーの支援事例

①電子部品組立業（B to B）

最低賃金の上昇を受け、取引先へ加工単価の引上げを申し入れた。最低賃金の上昇率に相当する労務費の増加分については理解を得られた一方、それ以外の増額分について根拠の提示を求められた。

そこで、決算資料や賃金水準、法定福利費、稼働率等を確認し、現行単価と実際の労務コストとの関係を整理して交渉根拠を明確にするよう助言した。

その内容を踏まえて交渉を進めた結果、約13%の単価改定について了承を得た。

今後は、他の取引についても原価と単価の検証を進める方針。

②造園業（B to B）

公共事業を中心に高木の剪定・伐採等を手掛けているが、予定価格や入札制度の制約から、人件費等の上昇を自社の判断だけで受注価格へ反映することが難しい状況にあった。このため、価格面の対応に加え、生産性と付加価値の向上による収益確保について検討した。従来のロープワークによる高所作業は、高度な技能を要し、作業員一人当たりの処理量や対応可能な現場に制約があったことから、スパイダー型高所作業リフトの導入計画を策定した。

同計画は補助事業に採択され、今後、安全性と作業効率の向上、受注機会の拡大による収益力向上を目指す。