

製造業対象！価格交渉のための原価計算セミナー

「知っク！セミナー」は、経営者の“今、聞きたい！知りたい！”テーマに、青年・女性部会の若手経営者・女性経営者が選んだ講師を招いて、福岡県よろず支援拠点のご協力で開催する**受講無料**の月例経営者セミナーです。

第3回のテーマは、「製造業対象！価格交渉のための原価計算」です。

原材料・エネルギー・賃金の上昇を価格に反映できてますか？

製品ごとの原価計算をしていない方、社内に原価計算をできる人がいない方、

社外にも頼める方がいない方、価格交渉はしたけど、根拠が弱く

交渉に苦戦している方におすすめです。

法人会会員だけでなく会員以外の方も、ご興味のある方は

どなたでもご参加いただけます。



セミナー概要

お問い合わせ先 法人会事務局 092-924-6387



内容 (質疑応答含)	1. 何から始めたらいいの？ 2. 専門知識がなくても原価計算できるの？ 3. 原価計算をどのようにして価格に反映するの？	
講師	井上 陽一氏 福岡県よろず支援拠点コーディネーター 鹿児島県出身。経歴は、保険会社、会計事務所、不動産ファンド会社を経て、中国・上海へ渡航し、中国進出・会計のコンサル会社に勤務しました。帰国後、福岡市で法人を設立しその法人の代表者になりました。保険会社では経営管理・経営企画を、会計事務所では税務・会計を、不動産ファンド会社では資金調達・レポーティングなどの経験が今取り組んでいる相談の基礎となっています。自分自身もどんどん新しいことに挑戦していくつもりです。そこで得た知識や技術、情報を相談者の皆様に惜しみなく出していき、一緒に成長していければと思っています。	
日時	令和6年9月25日(水) 10:00~11:30 (受付9:30~)	
会場	大野城まどかぴあ 304会議室 大野城市曙町2-3-1 TEL092-586-4000	
受講費	無料	主催：公益社団法人筑紫法人会 青年部会・女性部会
定員	先着20名様	共催：福岡県よろず支援拠点
申込方法	下欄の参加申込書にご記入の上、FAX・メールにて9月13日(金)までにお申込みください。	

※セミナー講師、講演内容は、都合により変更させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

第3回 知っク！セミナー 令和6年9月25日

製造業対象！価格交渉のための原価計算セミナー参加申込書 **会員**・**非会員**

申込先 FAX⇒092-922-6569 メール⇒info@chikushihoujinkai.com

貴社名		TEL	
所在地	〒	電子メール	@
		担当者	
所属部署		役職名	
		ご芳名	

◆個人情報の取扱いについて
この申し込みに関わる個人情報は、このセミナーへの出席者を把握するためとセミナー終了後の情報提供のために利用し、それ以外の目的に利用することは一切ございません。

原材料・エネルギー・賃金の上昇を価格に反映できていますか？

製造業対象！

価格交渉のための 原価計算

セミナー

こんな方におススメ！

- ☑ 製品ごとの原価計算をしていない方
- ☑ 社内に原価計算をできる人がいない方・社外にも頼める方がいない方
- ☑ 価格交渉はしたけど、根拠が弱く交渉に苦戦している方

【セミナー内容】

- ・ **何から始めたらいいの？**
- ・ 専門知識がなくても**原価計算**できるの？
- ・ 原価計算をどのようにして**価格に反映**するの？

参加
無料



井上 陽一 福岡県よろず支援拠点コーディネーター

創業計画・事業計画づくり、資金調達・クラウドファンディング、不動産、中国進出が得意分野です。保険、会計、不動産業界での経験、自ら創業し法人を立ちあげた経験に基づく相談を行っています。自分自身もどんどん新しいことに挑戦していきます。そこで得た知識や技術、情報を相談者の皆様に惜しみなく出し、一緒に成長していければと思っています。

次回 第4回知っトク！セミナー

令和6年10月23日（水）

「小さなビジネスのためのマーケティング！
付箋活用術セミナー」

講師 田中 花木氏

参加
無料

講師自身が創業時から実践している付箋活用術をお伝えします！
小さなビジネスのためのマーケティング！
付箋活用術

創業や商品開発、販促活動、顧客分析などのために何をどうしたら良いか迷っている方へ！付箋活用術で次の一歩に繋がります！

- 【セミナー内容】
- ・ **小さな商売のマーケティング**とは？
- ・ **付箋を使って**効率よく簡単に整理、分析しよう！
- ・ **わかった結果を上手に**使って**具体的な一歩**を踏み出そう

【持ち物】付箋、筆記用具

※各種コンサルト業を営む事業者・関係者の方はご参加いただけません

田中花木（たなかはなき）福岡県よろず支援拠点コーディネーター
「誰にどう伝えてどう売るか」徹底的に伝えます。地方放送局で番組制作に携わったのち、テレビショッピング専門チャンネルのナビゲーターを務め、帰国後に会社設立、テレビショッピング番組制作実務、販促企画、商品開発、モニター調査、PR等を手がけています。また、長年会社でアドバイス業務も多数。同じような商品でも「売れ方」次第でヒット商品にも売れない商品にもなります。売れはひとつでは無いのが難しいところ。目標にたどり着くために一緒に知恵を絞り汗を流します。自社商品分析から業種分析の仕方、業界のリストアップ、開業での売上の確保の仕方ひとつひとつ具体的にやって成果を出していきましょう！

