

利益を出すための原価計算・価格設定セミナー



6次産業化事業者・  
食品加工事業者向け

# 利益を生む 2つのカギ

## 利益の出る原価・売価を設定し 売れる商品づくりへ

こんな方にオススメ!!

商談してもいつも価格が合わず成立しない?

販路開拓するための価格設定をどうしたらいい?

売れて利益を上げるためにどうしたらいい?

忙しいのになぜ儲からないの?

今の原価計算のやり方これでいい?

利益を上げるポイントはどこなの?



### 概要

原材料高騰、人件費上昇、さらには2024年問題による輸送費の増加など、価格設定が難しい時期に来ています。元食品メーカー営業を経験し、販路開拓支援の経験・実績とも豊富な講師による、利益を確保し、売り上げを伸ばすための原価計算・価格設定に関する分かりやすいお話です。



#### 1 原価計算の基本

2つの原価をとらえ、利益のとれる原価の原紙を作る

#### 2 原価計算の仕方

具体的な原価計算の仕方と考えるべきポイント

#### 3 原価から売価の設定

販路開拓するため売価の設定と売れる商品づくり

### 日時

3/21 2024  
木  
13:30 ▶▶▶ 15:30

### 受講方法

#### 1. 現地

とくしま産業振興機構 研修室  
徳島市南末広町5番8-8号 2階

#### 2. オンライン

ZOOM  
申込者に対して、招待メールを送付します



### 定員

現地 **20** 名程度  
※ オンラインは、定員はありません

受講  
無料

### 講師

株式会社ジブリッジ 販路開拓コーディネーター

塚元 新二 氏

大手食品メーカーにて首都圏の営業を経験後、商品開発・品質管理・生産管理、営業の統括コーディネートを手掛る。その後販路開拓コーディネーターとして全国で過去約 300 社以上の事業者を支援。事業者の課題の本質をとらえ、その課題解決のための商品づくりを原価計算等経営的目線、ニーズへの消費者目線、物づくりの現場目線を持ち、商品の開発から製造、販売まで一貫した支援を得意とする。



会場案内



Google Maps

お問い合わせ・お申し込み

当機構ホームページの申込フォームからお申込みいただくか、必要事項をご記入の上、FAX、E-mailまたは郵送でお送りください。

〒770-0865

徳島市南末広町5番8-8号 徳島経済産業会館2階

公益財団法人とくしま産業振興機構 成長戦略推進部

☎ 088-654-0102

📠 088-653-7910

✉ sinkou@our-think.or.jp

🌐 <https://www.our-think.or.jp/>



HPはコチラ

オンライン受講について

- 受講決定者には、事前にメールにて ZOOM 接続用 URL・ID・パスワードをお送りいたします。事前メールが届かない場合は、お問い合わせください。
- 受講開始時間までに URL または ID・パスワードをご用意の上、接続を完了しておいてください。

締切

3/14 2024 木

※なお、現地での受講は定員になり次第締め切ります。お早めにお申し込みください。

FAX  
**088-653-7910**

公益財団法人とくしま産業振興機構  
成長戦略推進部 宛

令和6年3月21日(木) 開催

利益を生む2つのカギ ～利益のせる原価・売価を設定し売れる商品づくりへ～

令和 年 月 日

企業組織名	担当者		
所在地	〒	TEL	( )
		FAX	( )
1 氏名	フリガナ	所属部署 役職	
メールアドレス		受講方法	<input type="checkbox"/> 現地 <input type="checkbox"/> オンライン
2 氏名	フリガナ	所属部署 役職	
メールアドレス		受講方法	<input type="checkbox"/> 現地 <input type="checkbox"/> オンライン
3 氏名	フリガナ	所属部署 役職	
メールアドレス		受講方法	<input type="checkbox"/> 現地 <input type="checkbox"/> オンライン

※ご記入頂いた内容は、主催機関が受講生の方への連絡など、セミナーの運営に利用いたします。主催機関が第三者に提供することはありません。(ただし、円滑な運営のため講師に情報提供することがあります。)