

2026  
7.28  
火 | 14:30~16:00  
受付開始●14:00~

じつは値段が、お客さんを選んでいた。

飲食・小売のための『値上げ』を話す90分セミナー



『価格設定理論と他社事例』

—他業の事例が、自分の商売の構造を教えてくれる。

講師  
大門 孝行



『事業の価値を守り抜く、  
価格転嫁ロードマップ』

—もう悩まない！価格転嫁への最短ルート

講師  
松本 剛志



『なぜ、値上げした店ほど  
良い店になるのか？』

—値上げしたら、お客さんが離れる。ではなぜ  
値上げして成功している店があるのか？

講師  
眞島 匠

【対象の方】 飲食店／小売店／個人事業  
よろず支援拠点のビジネス相談会(予約必須)

【会場】 栃木県産業振興センター(宇都宮市ゆいの杜)

【定員】 30名・参加費／無料

【申込方法】 右のQRコードを読み込み  
お申込みフォームより  
お申込みください。



なぜ、値上げした店ほど  
良い店になるのか？

「値上げしたら、お客さんが離れる」  
そう感じて、値上げに踏み出せずに  
いる店がとても多い。でも、価値を  
お客様に正しく伝えた店は、その  
価値を理解してくれるお客様が  
集まってきています。

値上げすることで、本当に来て  
欲しいお客様に出会うために  
必要な事とは—。