

価格交渉は今がチャンス!!

(これから始める価格交渉)

～「適切な利益を確保するためには価格転嫁が必要である」
という認識を持つことが必要です～

■価格交渉のポイント

👉 定期的な取引価格の見直し ～自社・顧客双方のために～

自社のため、そして顧客のために販売価格が適正かどうか定期的に見直し、必要に応じて価格交渉を行いましょう。

👉 日常的なコミュニケーション ～困りごとも思い切って～

取引先と日常的なコミュニケーションを取ることが大切です。普段から取引先に自社の状況を理解してもらうことで、交渉を円滑化できます。

👉 取引先にとって自社の価値は ～強みを活かした交渉を～

「急な発注にも柔軟に対応できる」「安定した品質で供給できる」など、自社の強みを顧客との交渉に活かしましょう。

■交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品（部品）固有の情報を整理しましょう。
- 相手にとって、自社がどれくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か考えましょう。
- 相手との取引関係を確認しましょう。
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。



■相談窓口を利用しましょう

「価格転嫁サポート窓口」への相談

・原油・原材料価格・物価上昇等の影響を受ける中小企業・小規模事業者の価格交渉、価格転嫁の相談に応じています。

■ 青森県よろず支援拠点 ((公財)21あおもり産業総合支援センター内)
TEL:017-721-3787 (平日:8:30～17:15)

『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針』を知っていますか？



本指針の性格

- 労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの行動指針。
- 発注者及び受注者が採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめ、それぞれに「労務費の適切な転嫁に向けた取組事例」「留意すべき点」などを記載。
- 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することを明記。
- 他方で、発注者としての行動を全て適切に行っている場合、取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題は生じないと考えられることから、独占禁止法及び下請代金法違反行為の未然防止の観点からも、同行動に沿った積極的な対応が求められる。

発注者として採るべき行動／求められる行動

- 行動①: 本社（経営トップ）の関与
- 行動②: 発注者側からの定期的な協議の実施
- 行動③: 説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- 行動④: サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと
- 行動⑤: 要請があれば協議のテーブルにつくこと
- 行動⑥: 必要に応じ考え方を提案すること

受注者として採るべき行動／求められる行動

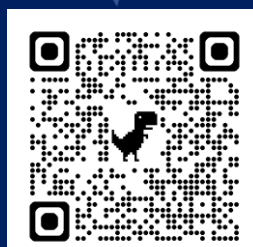
- 行動①: 相談窓口の活用
- 行動②: 根拠とする資料
- 行動③: 値上げ要請のタイミング
- 行動④: 発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

- 行動①: 定期的なコミュニケーション
- 行動②: 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

指針の詳細はこちら👉

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえた対応について



■ このチラシに関する問合せ先
 青森県 経済産業部 経済産業政策課
 商工団体支援グループ
 〒030-8570 青森市長島1-1-1
 電話番号：017-734-9369（直通）
 メールアドレス：sangyo@pref.aomori.lg.jp