

価格交渉に役立つツールを知っていますか？

- 何を準備すればいいかわからない
- どのように交渉すればいいかわからない
- 価格設定の根拠資料が作れない

価格交渉に関するお悩みを解決するのに役立つツールをご紹介します！

価格交渉支援ツール

埼玉県

エネルギー・原材料費等の推移が可視化された資料が簡単に作成でき、価格設定が適切であることの根拠資料として、価格交渉時に活用できます

支援ツールの活用手順

- ① 埼玉県HPから支援ツールを起動
(右下のURLからダウンロード)
- ② 「業種」等を選択
- ③ 主要品目の価格上昇率が表示
- ④ 資料を印刷
- ⑤ 資料を価格協議の場に持参
- ⑥ データに基づく価格交渉
- ⑦ 適切な価格転嫁を実現



支援ツールの特徴

- Point1 誰でも簡単に作成可能
- Point2 データの信頼性が高い
- Point3 業種の選択が可能
- Point4 複数の原材料を表示可能
- Point5 頻繁にデータを更新

ダウンロードURL

<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakukoushoutool.html>



こんな活用方法も！

価格交渉の場での活用のみでなく、原材料等の推移を把握することで、自社の商品・サービスが適正な価格が調べることに活用されています

福岡県では、円滑な価格転嫁や取引適正化、賃上げに向けた環境整備を進めています

(価格交渉に役立つツール桐の価格交渉のお役立ち情報をまとめて掲載)

<https://www.pref.fukuoka.lg.jp/contents/kakakutennka.html>

スマートフォンからのアクセスはこちら

お問い合わせ先 福岡県商工部中小企業振興課経営支援係

TEL 092-643-3425



価格交渉における準備と実践に加えて、継続的に行うとよい取組みを紹介しています

交渉準備と実践までのプロセス

- 取引先との価格交渉にあたっては、交渉に必要なデータ・資料を準備しておくことが効果的。
- 交渉の成功率を向上させるためには、①特定の取引先への依存度を高めまい。取引先を分散する等しつつ、日頃から業界・取引先の動向をしっかりと把握しておくこと、②取引先の担当者にとって唐突感が出ないよう日頃のコミュニケーションを深めておくこと、③成功する可能性が高いタイミングを見極め、できる限り客観的なデータを揃え、書面にて申し入れることが望ましい。

継続的取組

- 取引先の分散や新規取引先の開拓等による特定の取引先への依存回避
- 業界・取引先の価格動向・情報収集（タイミング・時期も含め）
- 生産工程の効率化
- 新製品・サービス開発

交渉実践

- 適切なタイミングの見極め
- 書面による申し入れ
- できる限り客観的な原価データの提示
- 新製品・代替品提案

交渉準備

- 原価上昇状況の共有など、日常のコミュニケーションにおける取引先の理解醸成
- 単価表作成
- 業務フロー整理
- 原価データ把握・原価計算

③継続的取組（下請法の活用）

- 取引先と自社が、下請法上の親事業者・下請事業者の関係となっている場合、下請法上、親事業者は買いたたきなどを禁止されており、価格交渉に応じるインセンティブとなっている。
- このため、自社が取引先にとって、下請法上の下請事業者となっているか否かを把握しておき、親事業者になりうる取引先と重点的に交渉することも有効。

買いたたきの解釈の明確化（公正取引委員会）

- ✓ 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。
- ✓ 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者へ回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。

下請法対象有無の確認

下請法上の買いたたきに該当するおそれ

ダウンロードURL

<https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf>



中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック

中小企業庁

価格交渉の準備段階での確認事項や実践で押さえておく事項を段階ごとにまとめています

§1 価格交渉準備編

| | | |
|---------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| CHECK 1 | 取引先からの引合段階で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？ | ● 自社の「業務フロー」と「見積りチェックリスト」を作成し、仕様の不確定要素の事前確認に活用！ |
| CHECK 2 | 燃料費や材料費など、取引に必要な「データ」は定期的に収集していますか？ | ● 材料費や労務費のデータは業界誌や官公庁の公式サイトにて定期的にチェック！ |
| CHECK 3 | 「原価計算」できていますか？ ～製品・サービス単位での把握を | ● 支援機関やインターネットなどを活用して学習し、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を！ |
| CHECK 4 | 製品・サービスの「単価」を把握し、取引先に提示できますか？ | ● 自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成しておくこと、価格交渉に役立ちます！ |
| CHECK 5 | 自社の事業特性をふまえた「見積書」のひな型（フォーマット）はありますか？ | ● 自社の特徴をふまえた見積書を用いて、見積りチェックリストの不確定要素の明記等を行い価格交渉に活用！ |
| CHECK 6 | 取引先の経営方針や業績動向を把握できていますか？ | ● 取引先の動向把握は交渉スピードに影響。直接把握できない場合、業界団体などを活用し情報収集を！ |
| CHECK 7 | 取引先にとっての自社の「付加価値」は価格になっていませんか？ | ● 価格しか評価しない取引先との価格交渉は、事実上困難。自社付加価値の見直しが必要！ |

§2 価格交渉実践編

| | | |
|--------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| STEP 1 | 自社業種・業界の価格改定に関する情報収集 | ● 自社の所属する業界団体などを通じ、業界動向を把握します |
| STEP 2 | 取引先（発注者）業界・業種の情報収集と価格交渉順の検討 | ● 発注側企業の事業形態や業種、規模などの動向と、自社の取引実績をふまえて交渉順を検討します |
| STEP 3 | 取引先（発注者）への交渉の申し入れ | ● 必要に応じて、書面での申し入れを行います |
| STEP 4 | 価格交渉に向けた説明資料の準備 | ● ①交渉に迅速・的確に即応できるよう、材料費や労務費のデータは定期収集し備えましょう ● ②現行商品・サービスの価格交渉だけでなく、自社の付加価値を活かした代替案提示が取引継続のポイント |
| STEP 5 | 発注後に発生する価格交渉 | ● ①アウトプットイメージの共有が困難な短期業務ほどプロセス管理を重視し、随時顧客に進行確認を！ ● ②受注後に問題が生じ、価格交渉が必要な場合はスピード重視で顧客相談を！ |

ダウンロードURL

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku_kosho_handbook.pdf



価格交渉ノウハウ・ハンドブック

中小企業庁



合理的な説明のない価格低減要請や、コスト上昇分の取引価格への反映など、個別のケースごとに具体的な交渉のノウハウを紹介しています。

ダウンロードURL

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2020/200305support.pdf>

適正取引講習会eラーニング

中小企業庁

価格交渉や下請法について、基礎コース（収録配信）から実践コース（ライブ配信）へ段階を踏んで受講できます。

受講URL

<https://tekitorisupport.go.jp/e-learning/>

