

# 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



労務費の転嫁に係る価格交渉における発注者及び受注者それぞれが採るべき行動／求められる12の行動を取りまとめた指針が策定されました。

## 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
- 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
- 行動⑤: 要請があれば協議のテーブルにつく
- 行動⑥: 必要に応じ考え方を提案する

## 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: 公表資料を活用して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

ダウンロードURL

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>



# 価格交渉スキルアップセミナー動画

福岡県

取引先と価格交渉を行う上で準備しておくといつツールや、押さえておくといつポイントをかみ砕いて説明した動画を公開しています。

現在エネルギー価格や原材料費などさまざまなコストが高騰しています。その一方で、「賃上げ」が求められる気運が高まっています。自社の利益を確保し、賃上げの資金源を作るために、価格交渉に取り組んでみたいと考えたことはありませんか？いきなり価格交渉をするにも、何が必要でどのように交渉すべきかわからない方も多いと思います。価格転嫁につなげるコツを中小企業診断士がわかりやすく解説した動画を公開中です。



動画URL

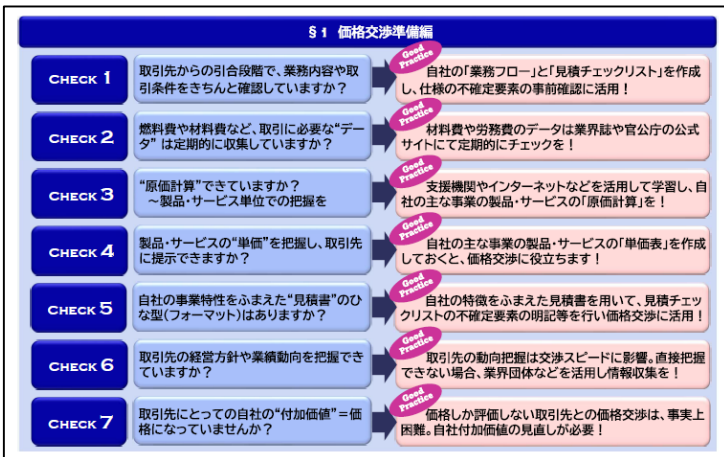
<https://www.joho-fukuoka.or.jp/kaku-ku-kosho.html>



# 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



ダウンロードURL

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku\\_kosho\\_handbook.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku_kosho_handbook.pdf)

