

注目

ピックアップ

# 9月は「価格交渉促進月間」です



エネルギー・原材料費の高騰や深刻化する人手不足とその対策としての労務費上昇などが、中小企業・小規模事業者の経営を圧迫しています。企業の持続的な成長を実現するためには、コスト増加分を踏まえて、販売価格を適正に見直し、収益を改善させることが不可欠です。

国は、中小企業・小規模事業者の円滑な価格交渉・適正な価格転嫁を実現に向けた環境整備の一環として、毎年9月・3月を「価格交渉促進月間」に設定しています。

今回は、令和6年3月に実施された「価格交渉促進月間フォローアップ調査(中小企業庁)」をもとに、価格交渉・価格転嫁の動向、価格転嫁率のさらなる上昇に向けた価格交渉のポイントをご紹介します。

※本誌面は、中小企業庁の価格交渉促進月間フォローアップ調査の結果を基に当所で作成しています。  
なお、調査結果の構成比は、小数点第2位を四捨五入しているため、合計が必ずしも100とはなりません。

## 価格交渉・価格転嫁はどんな状況？

調査結果の詳細はこちら

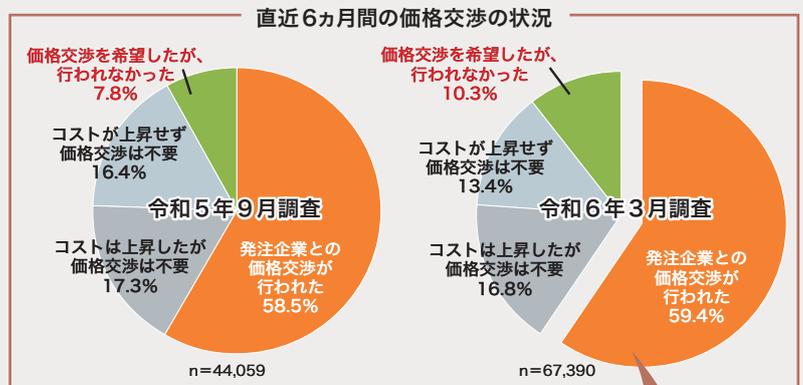


### 交渉 コスト全体に対する価格交渉の動向

コスト全体に対する価格交渉において、「発注企業との価格交渉が行われた」割合は、前回調査(令和5年9月)よりも微増【58.5%→59.4%】しています。

一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は、増加【7.8%→10.3%】する結果となりました。

価格交渉は、実施できている企業とできていない企業が二極化している状況にあります。

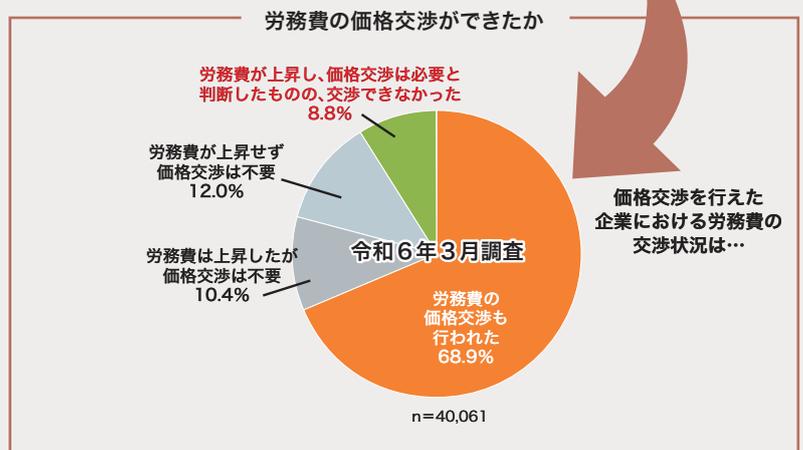


### 交渉 労務費に対する価格交渉の動向 初調査!!

今回の調査では、令和5年11月に内閣官房及び公正取引委員会から「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が公表されたことを受け、労務費に対する価格交渉状況について初めて調査されました。

その結果、価格交渉が行われた企業(59.4%)のうち、「労務費の価格交渉も行われた」割合は、【68.9%】にとどまりました。

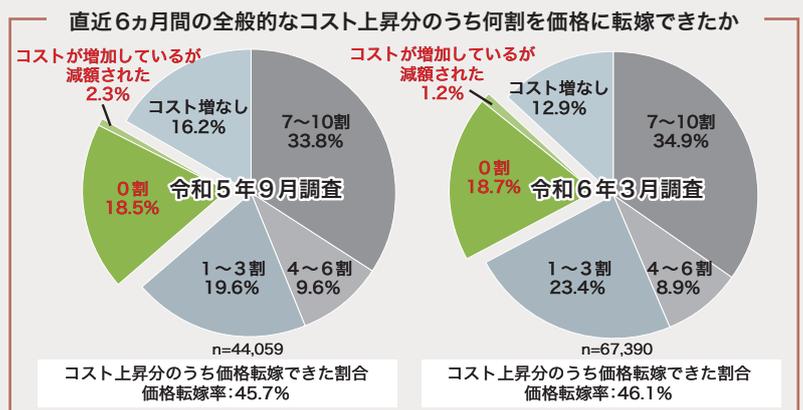
さらに、【8.8%】の企業が、「労務費が上昇し、価格交渉は必要と判断したもののできなかった」と回答する結果となりました。



### 転嫁 コスト全体に対する価格転嫁の動向

コスト上昇分のうち、どれだけ価格転嫁できたかを示す「価格転嫁率」は、前回調査(令和5年9月)よりも微増【45.7%→46.1%】しています。

しかしながら、価格転嫁が「7割以上できた」と回答している企業は、【34.9%】にとどまりました。さらに、価格転嫁できた割合が「0割」と回答した企業や「コストが増加したが減額された(=マイナス)」と回答した企業が全体の2割を占めるなど、依然として中小企業は厳しい状況にあるといえます。



# 円滑な価格交渉に向けて「価格交渉チェックリスト」を活用しましょう！

## 1. 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。
  - ☑ これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
  - ☑ 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利など)
- 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。
  - ☑ 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
  - ☑ なぜ自社が受注できていたか
- 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。
  - ☑ 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
  - ☑ 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
  - ☑ 下請法が適用される取引か
  - ☑ どのくらいの相手との付き合い(取引期間)があるか
  - ☑ 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
  - ☑ 相手への依存度はどのくらいか
- 「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。
  - ☑ 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
  - ☑ 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか

## 2. いざ交渉を開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
  - ☑ 「価格改訂検討のお願い」など、文書を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
  - ☑ 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
  - ☑ 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう
  - ☑ 売買の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があると言われています
- 必要に応じて、対案・代案を提示しましょう。
  - ☑ 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
  - ☑ 自社で受け入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
  - ☑ 取引価格が据え置かれる場合は、材料や製造工程などの条件変更など、引換条件の提案を求めましょう

出典:「ここから始める価格交渉(中小企業庁)」

## 「パートナーシップ構築宣言」での意思表示もお忘れなく！



詳細はこちら



「パートナーシップ構築宣言」は、取引先との共存共栄、つまりWin-Winな関係を構築して、共に成長し持続可能な関係を築くための取引適正化の取組みについて企業の代表者名で宣言し、対外的に意思表示するものです。

宣言企業は、国や県の補助金申請の際に加点措置を受けられるなどメリットもあります。自社での取組みの第一歩として、宣言で意思表示を行い、自社調達部門や取引先に対して宣言内容の周知・徹底を図りましょう。

全国の宣言企業  
52,893社  
(R6.8.20時点)

福岡県の宣言企業  
1,818社  
(R6.8.20時点)

加点措置を  
受けられる補助金  
(R6.8.20現在)



・ものづくり・商業・サービス  
生産性向上促進補助金  
・事業再構築補助金 など

福岡県

・福岡県事業承継実現補助金  
・地域中小企業チャレンジ応援補助金  
・トップランナー企業応援補助金 など

## 福岡商工会議所の支援メニューをご活用ください！

### 取引適正化推進相談窓口

中小企業・小規模事業者の取引適正化・価格交渉のお悩みに対応する相談窓口を設置しています。(事前予約制)



### 取引適正化オンライン説明会

適正価格の設定方法や価格交渉・価格転嫁のポイント、各業界の事例などについて、専門家が説明します。(要事前申込)



### お役立ち情報

行政の支援施策やお役立ちツールなど取引適正化に関する情報をまとめています。



お問い合わせ / 企画広報グループ TEL : 092-441-1112