



3月は「価格交渉促進月間」です

～支援施策やツールを活用して、適正な取引価格の実現を～

原材料・エネルギー費、深刻化する人手不足を背景とした労務費の上昇など、あらゆるコスト増が企業経営を圧迫しています。そのような中、中小企業が持続的な成長を実現するためには、上昇するコストの適切な価格転嫁が不可欠です。「価格交渉促進月間」である3月・9月にあわせて、価格交渉や価格転嫁の支援施策やツールを活用しながら、取引価格の適正化に取り組みましょう。

会員企業の価格交渉・転嫁の状況は？

当所では、四半期ごとに「地場企業の経営動向調査」を実施しています。令和6年度第3四半期（12月実施）調査では、相次ぐ原材料費・人件費の高騰に価格転嫁が追い付かず、経営に厳しい影響を与えている実態が見えてきました。

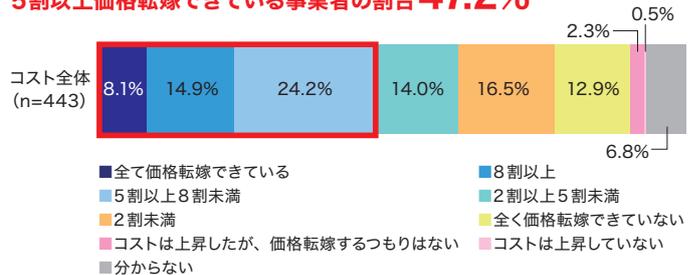
①コスト全体の価格転嫁の程度

原材料・エネルギー費や光熱費、人件費など増加したコスト全体のうち、5割以上価格に転嫁できている事業者の割合は、**47.2%**と半分にも満たない状況です。

多くの事業者が、コスト増分をコスト削減や内部留保の切り崩し等で補っています。

●コスト増加分の価格転嫁の程度

増加したコスト全体のうち
5割以上価格転嫁できている事業者の割合47.2%



②取引実態別の価格転嫁の程度

BtoC取引で「全て価格転嫁できている」企業は8.9%で、前回調査より3.0pt増加しています。しかし、「転嫁の程度が5割未満」で見ると45.0%と前回(45.2%)とほぼ変わらない結果となりました。**BtoC取引では、価格転嫁ができた企業と十分にできていない企業とで二極化**しているとみられます。

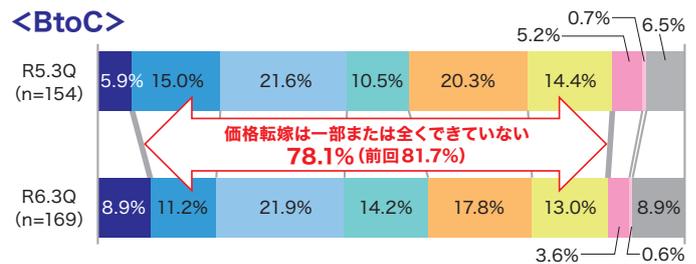
コストの上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は、45.9%で、BtoB取引と比べて価格転嫁が難しい状況にあります。

BtoB取引では、「全て価格転嫁できている」企業は7.7%で、前回より1.7pt減少しています。また「全く転嫁できていない」企業は12.8%で、前回より3.8pt増加しています。**価格転嫁に取り組む企業が増えているものの、増え続けるコストに価格転嫁が追いついていない**状況にあるようです。

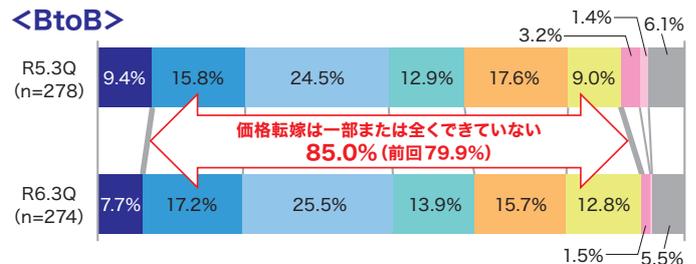
価格転嫁率は前回より1.6pt減の49.7%となりました。

●取引実態別に見た価格転嫁の程度

<BtoC>



<BtoB>



調査の詳細は、
ホームページに
掲載しています



支援施策やツールを活用して、価格交渉に臨みましょう！

◆まずは価格転嫁の必要性の“見える化”を

(独)中小企業基盤整備機構が提供する「①価格転嫁検討ツール」は、商品別・取引先別の収支状況を確認しながら、目指すべき取引価格を検討できるシミュレーションツールです。**(登録不要・無料)**

① 商品別(取引先別)の収支状況を把握

売上高とコスト(原材料費、人件費、水道光熱費等)を入力すると、コスト高騰前後の商品別の収支状況を確認できます。

② 数値を入れ替えて検証

各コストの比率や金額を入れ替えて様々なシミュレーションを行うことにより、収支に大きく影響しているコスト及びその構造を見る化できます。

③ 目指すべき取引価格を試算

コスト高騰前後の経費に着目し、目指すべき取引価格を試算できます。価格転嫁の必要性や検討すべきポイントを把握し、次の具体的なアクションにつなげましょう。

①価格転嫁検討ツール



②価格交渉支援ツール



③コスト費目別価格交渉テンプレート



会報誌令和6年7月号



◆価格交渉に臨むための資料を準備しましょう

価格交渉を行う際には、原材料価格の高騰を表す根拠資料の提示が有効です。埼玉県が提供する「②価格交渉支援ツール」は、年月・業種などを選ぶと、それらに応じた**主要な原材料費等の価格推移がグラフ化**されたものが表示され、**取引先に対する価格交渉の資料を簡単に作成**することができます。

また、国が公表している「③コスト費目別価格交渉テンプレート」では、価格交渉を申し込むため様式例(提案する取引価格の内訳等)をword形式でダウンロードすることができます。詳細は令和6年7月号の会報誌をご覧ください！



▲食品製造業の資料例

◆値付けの方法や交渉方法に迷ったら、専門家に相談しましょう

当所では、取引適正化・価格交渉のお悩みに対応する相談窓口を設けています。お気軽にご相談ください。

取引適正化推進相談窓口

日時	毎月第2・第4水曜日(13:00~16:00 ※1社1時間)
場所	福岡商工会議所 2階
予約	TEL: 092-441-2161 (要・事前予約)



詳細はコチラ



パートナーシップ構築宣言にご登録を！

全国の宣言企業数: 59,681社 (2/12時点)

「パートナーシップ構築宣言」は、取引先とWin-Winな関係を構築し、共に成長し持続可能な関係を築くための「取引適正化」の取組について、発注者の立場から、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等の際に加算措置を受けられるなどメリット**があります。

取引適正化の取組の第一歩として、本宣言で意思表示するとともに、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！

