

中小・小規模企業、下請企業の皆様に向けた 「価格交渉現場応援ペーパー」のご提供について

中小企業庁は、関係する中小企業団体・経済団体の御協力をいただき、9月を「価格交渉促進月間」に設定して、発注側企業と受注側企業との価格交渉の促進、適正価格での取引の実現を支援しています。

その一環として、下請企業・受注側企業の交渉担当の皆様が、発注側企業との御相談や価格交渉の際にお使いいただけるよう、「価格交渉現場応援ペーパー」をご用意いたしました。（裏面には、価格交渉促進の意義をより詳しくお示しする観点から、9月2日に行われたトークセッションイベントの概要をお付けしています。）

発注側企業とお話しされる際、別添ペーパー（このPDFの2ページ目と3ページ目を両面印刷していただければ、1枚紙になります）をお持ちいただければ、交渉やコミュニケーションに当たっての「話のきっかけ、きっかけ」にしていただけることもあるのではないかと思います。

是非とも御活用いただければ幸いです。

中小企業庁 事業環境部 取引課

【ご参考】「価格交渉促進月間」について

受注側企業の御担当者様向けに、
各種オンラインセミナー・講習会等も開催しております（参加費無料）。
「価格交渉促進月間」の取組について御関心の方は、
下記の中小企業庁ホームページをご参照いただければ幸いです。



<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2021/210830torihiki.html>



9月は「価格交渉促進月間」です！

- ・ 経済産業省 中小企業庁
- ・ 日本経済団体連合会
- ・ 日本商工会議所

は、受注側企業からの価格交渉の申入れに
発注側企業が積極的に応じるよう、強力に要請しています。

適正価格での取引、サプライチェーン全体での共存共栄の実現
に向け、取引先企業との価格交渉に積極的に応じるよう
御協力いただければ幸いです。

その技術と経験に
見合う対価を。

9月は「価格交渉促進月間」です。

9月2日、経済産業省において、価格交渉促進月間の「キックオフイベント」が開かれました。
本月間の趣旨や、参加大企業の取組、参加中小企業からの声につき、ご参考にしていただければ幸いです。

《 冒頭：大臣・経済団体 》

梶山経産大臣

○中小企業と大企業は、同じ目標に向かって取り組むイコールパートナー。得られた利益は密接な価格交渉により適正に分かち合い、共存共栄を図ることが経済全体の競争力強化につながる。それを皆で共有したい。

十倉経団連会長

○コロナ禍で多くの中小企業が苦しい中、発注側企業に対して価格交渉への前向きな対応を促すことは大変有意義。経団連としても「価格交渉促進月間」の趣旨に賛同し、価格交渉に積極的に応じるよう呼び掛ける。

三村日商會頭

○「価格交渉促進月間」の設定は、望ましい取引慣行をもたらす試みとして大変有意義。取引先との共存共栄関係を築く「パートナーシップ構築宣言」の精神そのものであり、企業としてSDGsの実行にもなる。

《 大企業側の声 》

IHI 識名副社長

- 公平・公正な取引、取引先との相互繁栄等を重視した調達を実施。例えば車両用エンジン部品では、市況に基づき取引先と合意した価格を3か月～半年ごとに見直し、急激な変動が生じた場合は更に迅速に見直す。
- 取引先との連携に際しては、調達部門だけでなく、設計・製造など関連部門も関与させ、製造工程の改善や設計に立ち返っての仕様変更を行うなど、サプライチェーン全体での生産性向上につなげていく。

帝人 小山常務

- パートナーシップ構築宣言を行い、取引先とサステナブルな関係の構築に努力。例えばコロナ対応の医療用ガウン増産では、帝人グループ以外にも型紙を公開し、縫製企業との間で適正な価格設定を行った。
- コミュニケーションと適性が重要。サプライチェーン全体での共存共栄につなげるため、価格交渉促進月間を機に、社内の啓発活動を実施し、経営層だけでなく購買の現場にも意識を浸透させたい。

デンソー 有馬社長

- 価格交渉に関し、①タイムリーに話し合える場作り、②相手の状況に寄り添った姿勢、③長期のパートナーとして信頼関係を構築すること、の3点を重点に、取引先と共存共栄関係を構築し、競争力を高めたい。
- 経営トップの声と違い、調達の現場は血が通っていないように感じられる状況もあり得ることを認識。価格交渉促進月間に合わせ、当社も毎年9月を、取引先との価格交渉を総点検する月間として取り組む。

村田製作所 中島社長

- 調達の基本方針は、1つ目が法令遵守、2つ目が社会的責任、そして最も重要な3つ目が「公正・公平・誠実」であること。当社が取引先から尊敬され、選んでいただける企業になることが相互にとって重要。
- 物資材購入において、市況変動が激しい貴金属等は市場価格に連動させ、リアルタイムでの価格設定を実施。定期見直しは、従来は半期に一回だったが、最近は更に短いタイミングで取引先の要求に従い実施。

《 中小企業側の声 》

伊藤鉄工 伊藤社長

- 取引先に価格交渉を依頼しても、一筋縄ではいかない。適正価格で取引するため、年に2回程度の「定期的な価格交渉の場」を設定し、企業努力ではどうにもならないコストを取引価格に直ちに反映してほしい。
- 最終製品メーカーは、消費者に対し、良いものを「安く売る」から「価値を反映した価格で売る」に転換してほしい。また、Tier1だけでなく、Tier2より先の階層での価格交渉にも目を配ってほしい。

ダイヤ精機 諏訪社長

- 過去は大企業側に「中小企業と一緒に成長しよう」という雰囲気があったが、今では関係が変容。通常は相見積もりで、商社が介入することもあり、価格の安さだけで決まるのが通常。価格交渉の余地は全くない。
- 大企業の上層部の方々は取引先との共存共栄の思いを持っていても、購買部門の現場には浸透していない。この価格交渉促進月間を機に、企業として、価格交渉により適正価格で購入する体制を築いてほしい。

《 締め：梶山経産大臣 》

- 発注側企業の経営者が共存共栄方針を宣言する「パートナーシップ構築宣言」は、今年度中に宣言企業2000社を目指しているが、企業数の多寡だけではなく、いかにトップの意識が全社員に浸透していくかが重要。
- 経済産業省としても、可能な限りの施策を総動員し、経済界の価格交渉の取組を全力で支援していく。