

# 【進みつつある価格交渉・転嫁の好事例】

## 経営トップによる発信

- 適正な価格転嫁が行われるよう、会社を挙げて対応する方針を経営トップが社内・取引先に発信。

## 発注者側からの価格交渉の働きかけ

- 調達本部の社員が取引先を訪問し、能動的な交渉を実施。
- 「原材料」や「電力」、「労務費」や「運送費」などの費目を明示した価格交渉用のフォーマットを提示し、取引先に呼びかけ。

## 原材料費のみならず、エネルギーコスト・労務費の価格転嫁

- 輸送コストの高騰に対応するため、原油価格上昇分を考慮した燃料サーチャージを導入し、契約額に加算して支払い。
- 労務費の値上げに対応する予算を措置し、適正な転嫁を行う環境を整備。

## 社内体制の整備

- 取引先との交渉内容を記録し、上長が必ず確認することをルール化。また、そのデータを社内で一元管理し、交渉の進捗状況や結果が見える化。