

適切な価格交渉できていますか？

適切な価格交渉には、発注者の受け入れやすい情報（**合理的根拠や客観性のあるデータ**）を示す工夫が大切です。

①価格交渉の方法が分からない方
結果が出ない方 ➡ **相談窓口へ**

価格交渉や原価計算方法
が分からない

適切な価格交渉に
応じてもらえない等の困りごと

静岡県よろず支援拠点
(価格転嫁サポート窓口)
[静岡商工会議所]

✓中小企業・小規模事業者が抱える
経営課題にワンストップで対応
(相談無料)

受付時間：(土日祝日を除く)
9:30～12:00, 13:00～17:00
電話：054-253-5117

<https://shizuoka-yorozu.go.jp/>



✓相談事例

相談内容 電力費や人件費などの高騰に伴い、主要納入先に対して価格交渉をしているが、なかなか応じてくれず、経営が悪化

支援内容 ・価格転嫁すべき費用と自助努力で吸収すべき費用を整理
・具体的な製品ごとの原価計算方法等を確認・提案し、相談者を支援

成果 ・製品別の値上げ交渉により約2割程度の製品の引上げ成功
・黒字化の見込みとなり、安定した経営基盤を構築

下請かけこみ寺

[(公財)静岡県産業振興財団]

✓中小事業者の取引上の困りごとを
専門家とともに問題解決に向けて助言
(相談無料)

受付時間：(土日祝日を除く)
9:30～12:00, 13:00～17:00
電話：0120-418-618(全国共通)
静岡県内からは静岡県のかけこみ寺につながります。
<https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>



②価格交渉に必要なデータを知りたい方

静岡県HP

✓各種相談窓口や講習会等の情報を掲載
<https://www.pref.shizuoka.jp/kensei/introduction/soshiki/1002123/1056941.html>

中小企業庁HP

✓価格交渉の準備と実践に向けたノウハウを掲載「価格交渉ハンドブック」
<https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf>

埼玉県HP

✓主要な原材料価格の推移を示す資料を簡易に作成可能な「価格交渉支援ツール」を掲載
<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakukoushoutool.html>

