

交渉によって改善した例

補給品の共有義務期間を明確にルール化した (自動車)

日々業務を振り返る良い機会になり、早速書面、発注フロー等の点検をすることとした (化学)

契約を書面で出来るようになり、以前は多かった後値決め(発注時より後から単価を決めること)や、歩引き(割引き)といったことがなくなり収益が改善した (繊維)

業種別下請ガイドライン策定後、当該ガイドラインを用いて取引先と交渉を行ったところ、手形サイトが短縮化された (素形材・鑄造)

輸送機器メーカーから、金型の保管費用をもらえるようになった (素形材・鑄造)



取引上の悩み相談は

「下請かけこみ寺」では、中小企業が抱える取引上のトラブルでお困りの方に、問題解決に向けたアドバイスを行っています。

- ◆ 相談に係る費用は不要です
- ◆ 本部及び全国47都道府県に設置しています
- ◆ 匿名でも相談を行うことができます
- ◆ 相談内容はもちろんのこと、相談を受けたこと自体も秘密として取り扱います
- ◆ 企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が対応します

お近くの「下請かけこみ寺」につながります



携帯・PHS OK

0120-418-618

消費税転嫁に関する相談はこちら



携帯・PHS OK

0120-300-217

相談の申込については、下記メールアドレスに、または、ホームページでも受付いたします。相談にあたっては、企業名、氏名、TEL、資本金、従業員数、所在地の都道府県名、相談内容を記載してください。匿名を希望する場合は、「匿名希望」と記載してください。

E-mail:soudanmoushikomi@zenkyo.or.jp

下請かけこみ寺

検索

<http://zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>

下請かけこみ寺機能強化

価格交渉 サポート事業

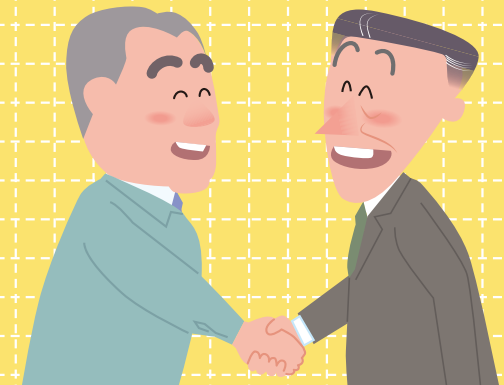
セミナー・個別相談を受付けています

親事業者の方へ

その取引、法令上の問題はありますか？

下請事業者の方へ

取引条件や不適正取引でお困りはありますか？



中小企業庁は価格交渉を全力で
サポートします！



取引条件の改善を支援しています!



事例集

中小企業のお困りの声を集約し、 親事業者の調達担当者へ伝えています!

中小企業庁からのお知らせ

型^{*}を無償で保管・管理 させていませんか?

*ここでは、金型、木型、その他の型を「型」としています。

⚠ 法令違反となる可能性があります!
量産後の補給品の支給などため、発注者が長期にわたり使用されない型を無償で保管させる等、受注者の利益を不当に害することは、下請法や独占禁止法に違反するおそれがあります。

〈(要注意) チェックポイント〉

- 発注者が受注者に対して、長期にわたり使用されない型を無償で保管、管理させていませんか。
- 当初想定していない保管に伴うメンテナンス等を無償で受注者に行わせていませんか。
- 受注者からの型の廃棄申請に応諾していますか。また、明確な返答を行っていますか。応諾した場合、廃棄費用を支払っていますか。応諾しない場合、保管に必要な費用を負担していますか。

こんな取引を目指しませんか?

- 型の廃棄や引き取りの基準(一定期間の経過など)や手続きを明確に定め、発注者が主導して、型の保管期間や数量を最小限にとどめる。
- 廃棄または継続保管をする場合は、発注者が必要なコストを負担するよう、契約を締結する。(参考: (一社)日本製造協会作成「鋳物用貸与模型の取り扱いに関する覚書」)
- 型の保管費用について取り決めがない場合、受注者と発注者で十分な協議をする。

(本件に関する問い合わせ先) 中小企業庁 下請かけこみ専 0120-418-618

中小企業庁からのお知らせ

割引困難な長期手形を 交付していませんか?

⚠ 法令違反となる可能性があります!
120日(繊維業の場合は90日)を超えるサイトの手形等、下請代金の支払期日までに一般の金融機関^{*}による割引を受けることが困難な手形の交付は、下請法に違反するおそれがあります。* 割引金の受入れと上金金の決済を兼ねてとする借入れは、貸金業法は含まれない。

〈(要注意) チェックポイント〉

- 手形サイトが120日を超える長期手形(繊維業の場合は90日を超える長期手形)で下請代金の支払いを行っていますか。

こんな取引を目指しませんか?

- 下請代金の支払は現金により実施することを原則とする。
- 手形の交付を行う場合、発注者・受注者の資金調達コストや手形管理コストを勘案し、支払条件を適切に設定する。

(本件に関する問い合わせ先) 中小企業庁 下請かけこみ専 0120-418-618

法令遵守のためにも是非ご確認ください

価格交渉ノウハウ・ハンドブック

中小企業の皆さんの価格交渉力アップを 支援しています!

中小企業・小規模事業者のための

価格交渉 ノウハウ・ハンドブック

団体・地域ごとの
開催も
ご相談ください

取引条件の改善に向けて
法令違反となる取引行為や
必要な価格交渉ノウハウを掲載

4 受注者のための価格交渉ノウハウ

**コラム 2
価格交渉で使えるテクニック**

価格交渉を有利に進ぶためには、交渉相手の取引上の立場や手の内を考慮しておくことが効果的です。価格交渉の場において、意識しておくよいテクニックを掲載します。ここでは、他上げを要求する場面を想定していますが、相手から値下げの要請があった場合も値下げ阻止の交渉術として同様のことが書かれます。

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
 - 前年度(前)材料費、加工費、管理費、梱包費
- 相手にとって、自社がどのくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
 - 現在の割合はどれくらい価格と品質で製品を提供しているか。
 - 今後自社が受注予定でいるか。
- 値上げした場合の相場のマーケット、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。

セミナー開催 個別相談受付

上記の資料は以下のURLからダウンロードできます。セミナー・個別相談も以下のURLからお申し込みください。

(公財)全国中小企業取引振興協会 価格交渉サポート相談室

<http://www.zenkyo.or.jp/kakakusupport/index.htm>

価格交渉力 検索



0120-735-888