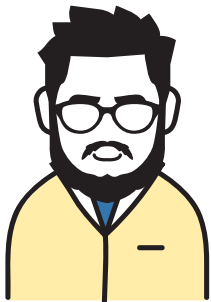
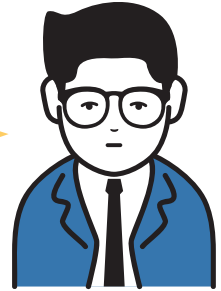


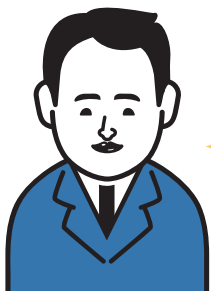
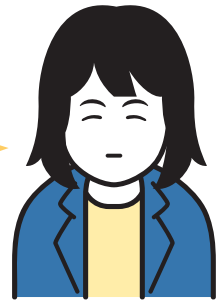
価格転嫁に対する発注企業の声

「パートナーシップ構築宣言」をふまえ、取引先の値上げ要請に対して対応している。具体的には、取引価格の決定にあたり、先方からの協議の申し入れに応じ、取引先の適正な利益を考慮している。また、取引先への支払いは、可能な限り現金での支払いを行うことで、持続可能な取引関係を構築している。(製造業)



当社は、「パートナーシップ構築宣言」に関わらず、物価高騰が続くなか、発注側として値上げ要請に対して、取引先の要望を受け入れている。また、自社も販売価格の値上げを行い、適正な利益を確保することで、社員の賃上げや取引先からの値上げ対応も可能となっている。(小売業)

商品や原材料だけでなく、エネルギーコストや人件費などの経費も上昇しているなか、販売先に対して、原材料以外のコスト上昇分を価格転嫁することは難しい状況にある。しかし、仕入先や外注先に対しては、安定した供給体制を重視しているなかで、先方から要請がある際には、発注時に協議をした上で、価格転嫁の要請に応えている。(卸売業)



物価高騰や賃金上昇により、仕入先や外注先などの人件費やコストが膨らむ状況下で、持続的なサプライチェーン体制を構築していく観点から、当社から受注者側に対して値上げの交渉を行っている。自社だけが価格転嫁を行い賃金の値上げを行うのではなく、仕入先や外注先も賃上げができる価格設定を働きかけることで、サプライチェーン全体の体制強化に繋げている。(製造業)

物価高騰および国の指導もあり、当社の得意先も、当社の値上げ要請に対して、丁寧に価格転嫁を受け入れる場面が増えた。そのため、当社も「パートナーシップ構築宣言」の観点から、仕入先の状況をヒアリングし、無理な値引き要請を行わず、協議の上、値上げ要請に対して受け入れている。(卸売業)

