

価格転嫁ポーター表彰式 事例発表

飯能信用金庫 鶴ヶ島支店 笠井 すみれ
令和8年2月18日@埼玉県庁



企業概要と課題

設立日：1972年9月 | 所在地：埼玉県川越市内 | 業種：製造業 | 従業員：5名

1

受注が1社に依存しており
販路拡大に悩みがある

2

金利上昇局面において
利息負担増に懸念があり
設備導入を踏み切れずにいる

3

長年の取引であるからこそ
価格据え置きでの対応を
続けてしまっている



改善に向けて取り組まなければならないと感じているものの
なにから手をつけたらいいのかわからない状況

支援内容【パートナーシップ構築宣言の活用】



- 新規取引先に対し
透明性の高い企業であることを
アピールできるツールと説明
- 自社の取り組みや強みを
箇条書きで列挙し一緒に登録申請
- 言葉だけでなく何度も足を運び
対話を重ね心理的ハードルを
下げること意識



- 登録後は自社ホームページに
ロゴマークを掲載



支援内容【パートナーシップ構築宣言の活用】



- パートナーシップ構築宣言を行うことで新規借入の優遇金利や補助金の加点項目になることを提案
- 金利軽減だけでなく国の方針に沿った健全経営として金融機関側の評価向上メリットも説明

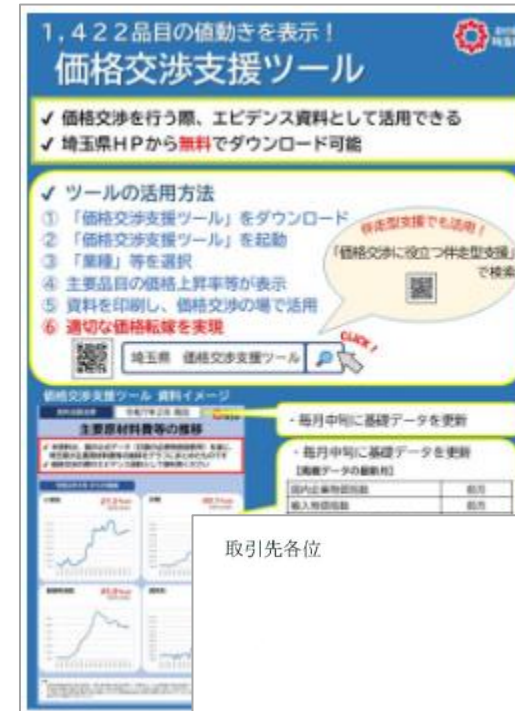


- 発注側である企業も同様に取り組みを行っているため既存取引先への価格交渉を行うことを提案
- 交渉資料の作成や便利ツールの紹介交渉の進み具合を都度共有しながら伴走支援を意識

支援内容【価格交渉支援ツールの活用】



- 価格交渉支援ツールを活用し
過去数年間の原材料費やエネルギー費
労務費の上昇率をグラフ化
- 自社の努力によるコスト削減分を
明示した上で吸収できない差分を可視化
- 埼玉県の支援ツールを使うことで
交渉を感情から論理ヘシフトすることを意識



取引先各位

価格改定をお願い

謹啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、弊社におきましては、お得意様のご期待に添うべく、経営の合理化、省力化を

成果

1

自社ホームページへ
パートナーシップ構築宣言の
ロゴマークを掲載したことで
新規取引先から受注を獲得

2

優遇金利制度および
補助金の加点項目にも
なることから新設備の
導入を前向きに検討

3

新規受注の客観的な裏付けを
得たことで既存取引先への
価格交渉を決意し
15%の価格転嫁に成功



1 社依存の脱却と既存取引先との適正な取引が実現

ご清聴ありがとうございました



ひと、まち、きずな大切に。
飯能信用金庫