

価格転嫁サポーター 表彰・好事例発表



埼玉りそな銀行

1. 埼玉りそな銀行の価格転嫁の取組み

金融+で、未来をプラスに。 RESONA GROUP

- ・2023年度は、「価格転嫁サポーター制度」に参画し、埼玉県・関東経済産業局と連携した勉強会を実施し、1,200名以上のサポーターを養成
サポーターは、受注者側、発注者側の双方に対し支援を実施、価格交渉支援ツールの提案先は9,600件を超え、県内の価格転嫁支援を後押し
- ・2024年度は、価格転嫁で生まれた利益を「ヒトへの投資」に振り向けるべく、価格転嫁サポーター向け人手不足対策勉強会を開催
埼玉県の重点課題である「人手不足対策」にもアプローチができるよう価格転嫁サポーターの取組みを発展

2023年度

価格転嫁の実現



価格転嫁サポーターの養成、県内事業者の価格転嫁を支援

＜詳細＞

- 11/21価格転嫁サポーター養成の勉強会を実施し、**1,207名養成**
- 1/15～17各種ツール活用の勉強会を実施し、実践スキルを向上

- 「価格転嫁交渉支援ツール」「収支計画シミュレーター」を案内し、県内事業者の価格転嫁を支援
※提案件数:9,630先(2024/12月時点)
- 価格転嫁支援セミナーの開催
(2023/8、2024/5、2025/2)

- 大規模受注者に「パートナーシップ構築宣言」を推進
※当社関与により上場企業7社が宣言を実施

2024年度

「ヒトへの投資」の拡大



価格転嫁で生まれた利益を「ヒトへの投資」に振り向ける

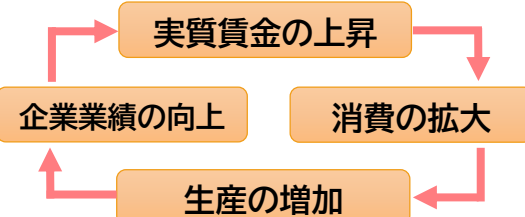
＜詳細＞

- **11/28価格転嫁サポーター向け人手不足対策勉強会を実施、1,144名参加(連携:埼玉県、関東経済産業局、埼玉労働局、埼玉県産業振興公社)**
⇒**人手不足対策チラシによる対話力強化**
- 県内企業向け「人的資本経営セミナー」の開催
- 求人企業と求職者のマッチング
・有料職業紹介・外国人材活用・兼業副業人材活用
- 生産性の向上(省力化、効率化、人財の高度化)
・省力化投資(DX)の支援・リスクリテラシー教育、社員研修支援
- 安心して働ける魅力ある職場づくりの実現(定着化)
・人事制度、年金制度の整備
・福利厚生メニューの提供

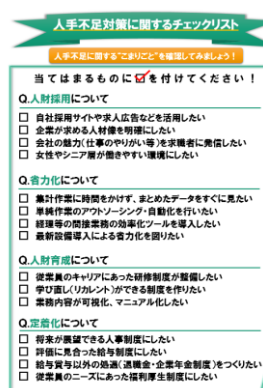
目指すべき世界

強い経済の実現!!!

好循環を生み出し 地域経済を活性化



(参考)人手不足対策チラシ



テーマ

当社の取組み

受注者側

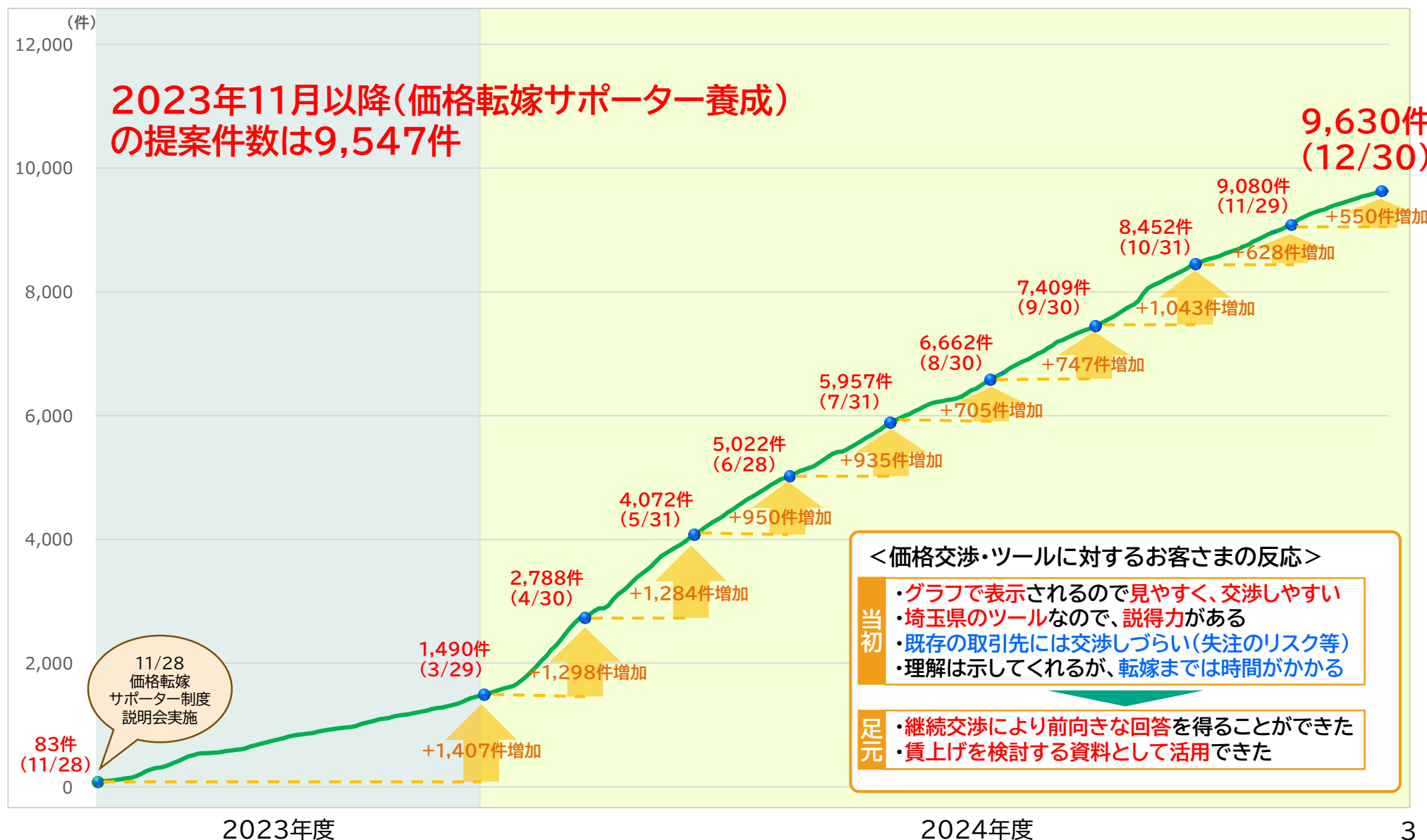
発注者側

1. 埼玉りそな銀行の価格転嫁の取組み

金融+で、未来をプラスに。 RESONA GROUP

■ 価格交渉支援ツールの提案件数

※集計期間:2023年7月12日から2024年12月30日



■受注者側の支援

<第1回 価格転嫁セミナー>

◆開催概要◆

日 時:2023年8月8日(火)15:00~16:30

開催方法:オンライン(Zoom)

共 催:埼玉県、りそな総合研究所

後 援:関東経済産業局、埼玉りそな産業経済振興財団

構 成:第一部 講師:IKOMA OFFICE 代表 生駒氏

①交渉の心構え

②交渉準備の7ステップ

③価格交渉の戦略と戦術

第二部 各機関からの支援策のご紹介

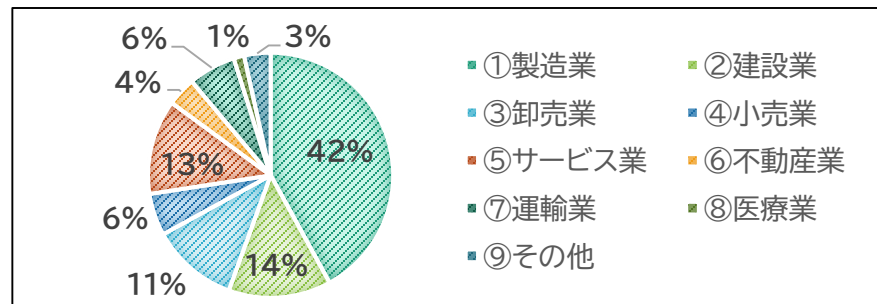
(1)講師:埼玉県 産業労働部 産業労働政策課

(2)講師:関東経済産業局 産業部 適正取引推進課

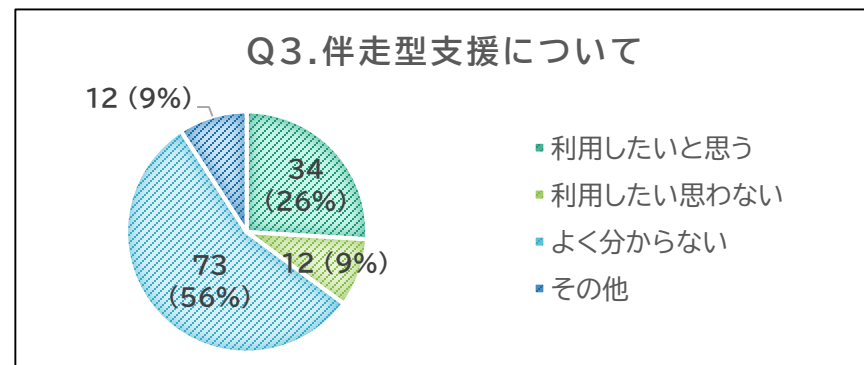
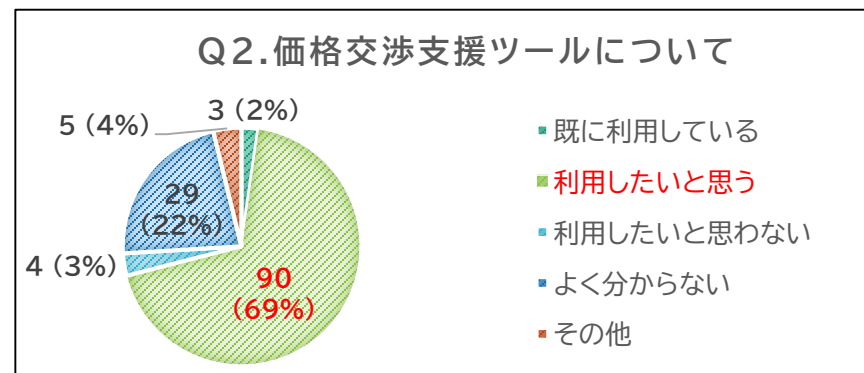
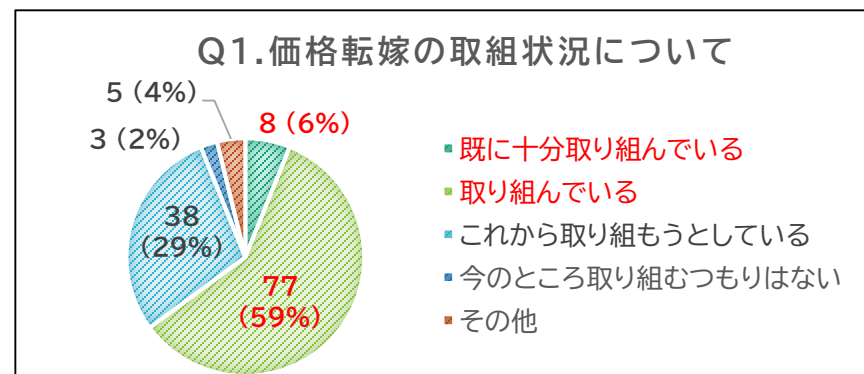
◆開催結果◆

参加:278名

(参考)申込企業の属性(n=288)



◆アンケート◆ n=131



■受注者側の支援

<第2回 価格転嫁セミナー>

◆開催概要◆

日 時: 2024年5月14日(火)15:00~16:20

開催方法: オンライン(Zoom)

共 催: りそな総合研究所

後 援: 関東経済産業局、埼玉県

構 成: 第一部 講師: (株)ソウルスウェットカンパニー 代表取締役 仲光氏

①「シミュレーション」が価格転嫁対策の最初の一手

②価格交渉支援ツールの簡単な紹介

③会社のお金の流れの見える化で現状を把握する

④意味と根拠ある目標数字の組み立て方

⑤価格転嫁前後の利益シミュレーション法

第二部 各機関からの支援策のご紹介

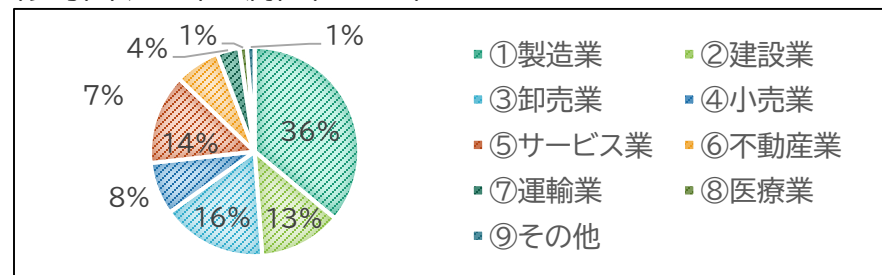
(1)講師: 埼玉県 産業労働部 産業労働政策課

(2)講師: 関東経済産業局 産業部 適正取引推進課

◆開催結果◆

参加: 139名

(参考)申込企業の属性(n=86)



◆お客さまの反応◆

- ・視覚的に捉えるセミナーであり分かりやすかった
- ・シミュレーションが大変参考になったので、自社で活用したい
- ・定期的に価格転嫁に関するセミナーを実施してほしい etc...

※2025年2月21日に埼玉新聞社と共催で、価格交渉術等の実践に役立つセミナーを実施

金融+で、未来をプラスに。 RESONA GROUP

まだ間に合います!

価格転嫁対策のポイントとは

エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する今、事業への影響が企業努力では吸収できなくなってきています。コストの上昇分を適切に取引価格に転嫁し、利益の確保をしなければ事業継続自体に支障が出てしまいます。また、買上げ原資の確保に向けた価格転嫁のための交渉は、人材流出を防ぐ観点からも重要な課題です。本セミナーでは価格転嫁の実現に向けて、数字の捉え方や根拠のある目標数字に組み立て方、利益シミュレーションをわかりやすく解説いたします。

プログラム

- ①「シミュレーション」が価格転嫁対策の最初の一手
- ②世の中の状況を把握するために
(価格交渉支援ツールの簡単なご紹介)
- ③会社のお金の流れの見える化で現状を把握する
- ④意味と根拠ある目標数字の組み立て方
- ⑤価格転嫁前後の利益シミュレーション法

○ 各機関からの支援策ご紹介

- ・埼玉県 産業労働部 産業労働政策課
- ・経済産業省 関東経済産業局 産業部 適正取引推進課

日程	2024年 5月14日(火)	アクセス開始 14:50~ 15:00 ▶ 16:20
講師	株式会社ソウルスウェットカンパニー 代表取締役 仲光 和之氏	申込期日 5月10日(金) 17:00
視聴等	オンライン開催 (Zoom 配信) 参加費無料 定員 100名	共催等 共催: 埼玉りそな銀行 りそな総合研究所 後援: 経済産業省 関東経済産業局 埼玉県 参加お申し込み方法は裏面をご覧ください▶

1. 会社概要

会社名：A社
業種：菓子製造業

2. お客さまのこまりごと(課題)

■原材料費等の高騰による利益率の低下

- ・ケーキや焼き菓子に使用する砂糖等の原材料費が高騰
- ・原材料費以外に電気代や人件費も高騰し、利益率が前年決算よりも低下

(参考)原材料費の高騰状況(価格交渉支援ツールから一部抜粋)



3. 当社の対応

■「価格交渉支援ツール」の提案

- ・担当者が当社で実施した価格転嫁サポーター勉強会(2023年11月)に参加
- ・後日、お客さまに価格転嫁に関する取組状況をヒアリング
⇒自社の独自の資料を活用していたが、成果が芳しくないことが分かり、埼玉県の「価格交渉支援ツール」を案内
⇒関連会社にもツールを案内し、グループ全体で価格転嫁の必要性を説明
⇒提案後にツールの使用状況等のフォローも実施

4. 成果

■価格転嫁できた比率が上昇

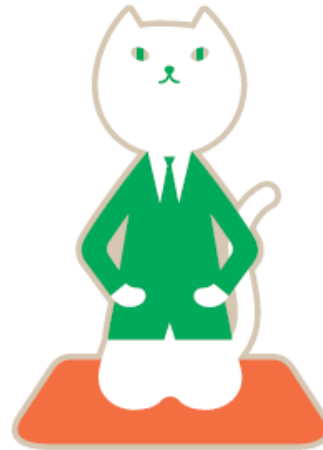
- ・「価格交渉支援ツール」を活用して、ホテル・デパート・専門店等の取引先に価格交渉を実施
- ・交渉の結果、2024年までに原材料費の高騰分を洋菓子の価格に転嫁できた比率が従来の7割から9割に上昇



■今後の展開

- ・商品の絞込みや入替等を行い、引続きコスト増加に対応
- ・価格転嫁で生まれた利益を活用して、設備投資による省力化・生産性向上および従業員の賃上げを目指す

ご清聴ありがとうございました



【ご留意事項】

- 本資料は本表彰式・事例発表会の資料として作成されたものであり、内容の正確性及び確実性を当社が保証するものではありません。
- 本資料の無断での複写、転写、転載、配布はご遠慮ください。