

## 発行に当たって

中小企業の持続的な賃上げを実現するには、生産性の向上とともに、適正な価格転嫁により企業の稼げる力を高めていく必要があります。

一方、価格転嫁は従来からの商慣行や発注側企業との力関係など、一朝一夕には解決できない構造的な課題です。埼玉県四半期経営動向調査では、「自社だけでの価格交渉が不安」と回答した企業の割合が4割を超え、価格転嫁が十分にできていない最大の理由となっています。

このため、埼玉県では、令和4年9月に産・官・金・労の12者により「価格転嫁の円滑化に関する協定」を全国に先駆けて締結し、オール埼玉で県内中小企業の価格転嫁を支援しています。

県では、協定に基づき、県内企業に通知、電話及び訪問によりパートナーシップ構築宣言の登録を直接働き掛けるとともに、価格交渉のノウハウ獲得に向けた専門家による伴走型支援を実施しています。

また、価格交渉に役立つ「価格交渉支援ツール」及び「収支計画シミュレーター」の2つのツールを開発し、県ホームページで無料公開しています。

さらに、令和5年9月には、金融機関との連携により、「価格転嫁サポーター制度」を創設し、企業訪問の際に最新の支援情報の紹介や、ツールの効果的な使い方などの支援を通じ、適切な価格転嫁を後押ししています。

このたび、埼玉県の価格転嫁の取組や、伴走型支援により、価格交渉の成功につながった取組を事例集として取りまとめ、広く紹介することとしました。様々な業種における価格転嫁の成功事例や交渉成功に至るコツを掲載しています。

この事例集をはじめ、本県が提供する支援策が、価格転嫁に課題を抱えている企業の皆様にとりまして、交渉成功の一助となれば幸いです。

令和6年11月

埼玉県知事 大野 元裕

