

経営トップの姿勢として、中小企業の困り事に、発注側として具体的に手を差し伸べることに加え  
直接取り引きのないTierの深い仕入先まで伝播するための能動的な取組みを推進

中小企業の困り事	発注側として「襟を正す」 (部工会TFメンバー会社での有事の実践事例)	
	能動的な取組み	後押しする社内の取組み
<b>相談しやすい場が欲しい</b> ・価格決定以前に日々の資金繰りが厳しい ・減産による影響で潰れかねない	<b>経営の苦しい会社への個別支援</b> ・担当者をつけ「日繰り表」を仕入先と共有 ・「経営困り事相談室」を設け調達部門を経由せず、経営トップが仕入先の相談に応える ・自達→有償支給化、相殺処理の提案	<b>①風土・マインド醸成</b> ・“値上げ=悪”→“適正な価格転嫁=持続的成長”のメッセージを全社・全部門に周知発信 ・仕入先からの値上要請と妥結状況の見える化 (個人や調達部門だけに抱え込ませない)  <b>②コンフリクトを起こさない社内体制</b> ・機能を跨いだ全社プロジェクトとして取組み、共通の課題・目標に機能横断で対応 ・機能ごとの責任分担の明確化 - 調達: 仕入先の申入は全て聞き経理に渡す - 営業: お客様の転嫁状況が見える化 - 経理: 損益影響把握と全社活動指針の策定  <b>③ガバナンスの仕組み</b> ・内部監査に取引適正化を織り込む ・社外ホットラインの設置
<b>交渉機会が限定的</b> ・定期改定では資材高騰のスピードに間に合わない ・材料高騰を転嫁できても値下げが上乗せされる	<b>有事と捉えた対策を講じる</b> ・改定頻度やWeb相談の機会を増やす ・精算タイミング・方法を変える(遡及精算・仮精算) ・起点を決める(エネ費の例: シェールガス革命後からコロナによる急騰までの安定時期として5年平均、など) ・支払い条件の現金化・早期化	
<b>エビデンス収集、算出</b> ・客観的市況や詳細理由が把握できない ・エネ費、物流費は単価反映が難しい	<b>基準や考え方の相談にのる、提案する</b> ・類似する市況で代用(電力会社やガス会社の出典データなど) ・工場単位のエネ費を出荷数量や売上比率で製品単価に按分	