

万全の準備が、 価格転嫁を成功に導く。

試合前、しっかりと準備を行うことで
プレッシャーを感じることなく
試合に全力で集中できる。

価格交渉でも大切なことは「準備」。

見積チェックリストの作成や、
取引に必要なデータの収集など、
あらかじめ資料を用意しておくことで
お互いに理解し合えた上で、
価格転嫁を実現できます。

発注側も受注側も本来は、
この国の経済を支えるチームメイトです。
サプライチェーン全体が潤うことで、
未来が明るくなると思うのです。

下請けいじめに悩んでいるなら、まずご相談を。

下請かけこみ寺

中小事業者が抱える取引上のトラブルを、専門家が問題
解決に向けてサポートします。

☎ 0120-418-618

【受付時間】平日9:00~12:00 / 13:00~17:00
【土日・祝日・年末年始を除く】

詳しくはこちら [下請かけこみ寺](#)



下請Gメン

企業の方々にお話を伺い、不正取引が無くなるように
国や業界が定めるルール作りを反映していきます。

詳しくはこちら [下請Gメン](#)



適正取引講習会

価格交渉や下請法に関する講習会を開催しております
(無料)。適正取引支援サイトから登録・お申し込みいた
だき、ぜひご参加ください。

詳しくはこちら [適正取引講習会](#)



毎年3月と9月は
価格交渉促進月間