お取引先様との適切な価格交渉・価格転嫁に向けた取組方針

株式会社チェンジビジョン（代表取締役社長：小阪暢之／以下、当社）は、パーパス「モデルを中心としたエンジニアリングによって多様化する社会、企業、個人、ツールとともにデジタル化が進む未来を共創する」を掲げ、製品・サービスを通じ、多様な共創先の知見・課題を融合させ、共に成長・発展できる世の中への貢献を目指しております。企業経営においては、株主、従業員、顧客、取引先などをはじめとする多様なステークホルダーとの共創の重要性が増していることを踏まえ、適正な価格設定をサプライチェーン全体で定着させるため、以下に取り組んでまいります。

1. お取引様と年一回以上を目安に、定期的な価格交渉・価格転嫁に関する話し合いの機会を設け、コミュニケーションを図ります。
2. お取引様より申し出がある場合には必ず協議の場を設け、十分な話し合いを行うことを徹底いたします。
3. 価格交渉に関しては、サプライチェーン全体での適正な価格設定を念頭に置いた交渉に努めます。

２０２４年１２月１９日

株式会社チェンジビジョン
代表取締役社長　小阪暢之