設問４：

八天堂ファームの顧客企業との契約金額は、最近の材料費や人件費の高騰に対応した見直しは行われているものの、現状のコスト高には対応できていない。今後、顧客企業と価格交渉を円滑に行うための社内の直前対策を120字以内で助言せよ。

### **模範答案（120字以内）**

在庫・期限・発注を一元管理し、欠品率・廃棄率・原価率などのKPIを週次で把握・改善する。工程標準化により原価データを精緻化し、効率改善の実績を数値で示すことで、顧客に説得力ある価格交渉を円滑に進められる体制を整える。

👉 ポイントは

* **内部データの精緻化（KPI・原価）**
* **標準化による効率改善実績**
* **数値エビデンスで交渉に臨む**

**承知しました 👍  
 設問４について 「具体 → 抽象 → 具体」骨格整理 を行います。**

## **設問４：価格交渉を円滑にするための社内直前対策（120字以内）**

### **① 与件の具体（事実）**

* **材料費・人件費の高騰が収益を圧迫**
* **契約金額の見直しは一応実施済みだが、現状コスト高に未対応**
* **KPI（欠品率・廃棄率・原価率・予約充足率）が未整備**

**⬇️**

### **② 抽象化（一般ロジック）**

* **交渉に必要なのは「データに基づく説得力」**
* **内部コストを把握・改善し、エビデンスを準備**
* **効率改善の成果を示せば価格改定要請の正当性が高まる**

**⬇️**

### **③ 改善策の具体（答案化）**

* **在庫・期限・発注を一元管理**
* **KPI（欠品率・廃棄率・原価率など）を週次レビュー**
* **工程標準化で原価データを精緻化  
   → 効率改善の実績を数値で示し、価格交渉を円滑化**

## **キーワード整理（答案に盛り込む要素）**

* **データ基盤：在庫・期限・発注の一元管理**
* **数値エビデンス：KPIレビュー（欠品率・廃棄率・原価率）**
* **改善実績：工程標準化による効率化成果**
* **効果：顧客交渉の説得力向上・円滑化**

**👉 この骨格を使えば、答案を「与件→ロジック→施策」で一貫させられます。**