



## 小型バス「日野リエッセII」を一部改良して新発売

日野自動車は、小型バス「日野リエッセII」を一部改良し、発売しました。

今回の改良では、トヨタ自動車製「3GD」エンジン搭載により燃費が向上し、「2025年度重量車燃費基準」を達成しています。また、上級グレードや29人乗り仕様、高出力仕様を設定し、ラインアップが拡充することでお客様の使い勝手に合わせた車両を選べるようになりました。

その他、ブレーキ性能向上やUSB充電口設置（一部車型）など、安全性、利便性ともに向上しています。

■車両イメージ



## 3月は「価格交渉促進月間」です

物価高が続く中、物価上昇に負けない大幅な賃上げと企業成長を実現するためには、より一層の価格転嫁と取引適正化が重要です。毎年3月・9月の「価格交渉促進月間」の機会に、適正な価格転嫁に向けて荷主企業との価格交渉を行いましょう。中小企業庁では、価格交渉に役立つ知識を基礎から学べるeラーニングや講習会を提供しているので、ぜひご活用ください。

[運送事業者 価格交渉 ノウハウ](#)

[🔍 検索](#)

### 価格交渉のポイント

#### ①定期的に取引価格を見直し

価格の見直しは、自社の利益や賃上げのみならず、供給責任を果たすためにも不可欠です。双方のために定期的かつ適正な交渉を行いましょう。

#### ②円滑な交渉のために日常的なコミュニケーションを

唐突な交渉を避けるため、日頃から原価状況を共有するなど、密なコミュニケーションで自社への理解を得ることが大切です。

#### ③自社の「強み」を活かしてアプローチ

「柔軟な対応力」や「品質の安定性」を強みに交渉しましょう。顧客との関係性に応じた最適な手法選びには、外部の相談窓口の活用も有効です。

出典：中小企業庁「売上を伸ばし、従業員を守るためにここから始める価格交渉」、国土交通省「トラック運送事業者のための価格交渉ノウハウハンドブック」