

取引先の価格交渉はこう支援する

資料収集を切り口に値上げを後押しするノウハウ

北島大輔 株式会社新経営サービス・シニアコンサルタント

ここが勘どころ！ このように資料を収集して 交渉を後押ししよう

1 中小企業の原価管理の実態を押さえておこう



帝 国データバンクの調査によると、価格転嫁ができた理由として、回答した企業のうち45・1%が「原価を示した価格交渉」と回答し、最多だった(図表1)。ただし、中小企業経営者は自身もプレイヤーであり、経営戦略に専念しているわけでもなく、精緻な原価管理ができていないことが多い(卸売業除く)。精緻な原価管理を

一から導入しようと思えば相応の労力と時間がかかるため、独力での「原価を示した価格交渉」は難易度が高く、専門家の支援が必要である。特に多品種小ロット生産を行う中小企業はなおさら難易度が上がる。これが中小企業の実態であり、前提である。理想は原価管理の精度を高め、十分な利益確保を加味した価格提示であるが、原価管

2 データ収集から資料への落とし込みまで支援しよう



前 項で書いたとおり、得意先の調達担当者は、仕入先から提供される情報以外、仕入先の原価情報を知ることができない。すなわち、単純に自社の原価情報を提示して「原価が上がっています。だから値上げをお願いします」と言っても、根拠に乏しく、そこに信憑性が生まれにくいことである。

そのため、原価情報とともに信憑性のある裏付けデータを添付することが望ましい。信憑性のある裏付けデータは国や自治体、公的機関など信頼できる機関の公開情報から取得できるので、金融機関の担当者であっても裏付けデータの収集を十分支援できる。

埼玉県の無料ツールは特に利便性が高い

ここでは①変動費と②固定費に分け、価格交渉に活用できる裏付けデータについて解説する。

①変動費に関する裏付けデータ

2023年に経済産業省が作成した「価格交渉ハンドブック」価格転嫁の実現に向けた交渉準備(初級編)には、変動費に関する裏付けデータの入手先がまとめられている(図表2)。

まずは、取引先の主な原材料をヒアリングしたうえで、ウェブサイトで情報を取得する。

特に埼玉県の「価格交渉支

価格交渉のポイントとなる根拠資料の収集について、担当者が支援するためのノウハウを見ていく。

理が甘くても価格交渉自体はできる。得意先の調達担当者は、仕入先から提供される情報以外、仕入先の原価情報を知ることができないからだ。

価格交渉の場面において大切なのは、製品価格上昇の裏付けとなる根拠を示せるかどうかなのである。

情報提供活動に使えるネタも共有したい

前述の調査では、24・2%の企業が「日頃から発注者へのコストに影響しそうな情報共有」と回答している。このような情報も製品価格

図表1 価格転嫁の成功理由(上位3つ抜粋)

価格転嫁ができた理由(複数回答)	単位(%)
原価を示した価格交渉	45.1
取引先への価格改定の通知	28.7
業界全体における理解の進展	25.8

注:母数は、有効回答企業1,335社

(出所) 帝国データバンク「価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート」より一部抜粋

の根拠となりうる。情報を随時提供していれば、原材料等の価格上昇期において、事前に得意先へ価格転嫁の理解を促すことにつながる。

価格交渉は、日頃からの信頼関係が土台にあると優位に進められる。金融機関の担当者、発注者への情報提供活動が信頼関係構築の一助となると理解し、取引先に情報共有等の支援も行いたい。

図表2 原材料費等のデータ掲載サイトの一例

データ	資料名・掲載URL	
主要品目の価格推移(業種別)	埼玉県「価格交渉支援ツール」※主要な原材料価格(1420品目)の推移を示す資料を簡易に作成可能	
エネルギーコスト	財務省「貿易統計」(原油・粗油CIF価格、原油・粗油および石油製品CIF価格)	
	資源エネルギー庁「石油製品価格調査」(給油所小売価格調査、民生用灯油、産業用価格、卸価格)	
	日本銀行「企業物価指数(エネルギー価格指数(石油・石炭・天然ガス等))」	
電力料金	新電力ネット「全国の電気料金単価」(特別高圧・高圧・電灯・電力)	
原材料コスト	非鉄金属・金属相場等	経済産業省「非鉄金属等需給動態統計調査」
	木材価格	農林水産省「木材価格統計」
	農林水産品	財務省「貿易統計」より「農林水産物輸出統計」
	食品価格	農林水産省「食品価格動向調査」(野菜、加工食品、食肉・鶏卵、魚介類)

(出所) 中小企業庁「価格交渉ハンドブック～価格転嫁の実現に向けた交渉準備～(初級編)」を基に一部加工

援ツール」は有用である。日銀公表データ等を基に主要原材料価格の推移がまとめられていて、出力も容易だ。ヒアリングから取引先の主な原材料が分かれば、価格推移をグラフ化して出力し、情報共有しよう(図表3)。

②固定費に関する裏付けデータ

固定費のうち、多くの割合を占めるのが労務費である。労務費の上昇分の価格転嫁は発注者側の理解を得にくく、あまり進んでいない。

ただ政府が進める賃上げ促進を後押しし、労務費の価格転嫁は今後のトレンドとなる可能性が高い。2023年11月29日、公正取引委員会が「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を