

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

販売費および一般管理費

総原価

製造原価

材料費

労務費

経費

そのためにも御社の原価構成を整理することから始めてはいかがでしょうか

まずはどれくらい値上げするかを決める必要があります

原材料価格の推移も重要な要素です

参考になるかと思いき金属製品製造業の主要原材料費の推移をお持ちしました

原材料価格

令和3年1月からの増減

めっき鋼材 55.2%up
令和6年2月時点

人件費 3.8%up
令和6年1月時点

熱間圧延鋼材 55.5%up
令和6年2月時点

冷間仕上鋼材 53.7%up
令和6年2月時点

こちらは埼玉県が提供している価格交渉支援ツールから抜粋したデータになります

「価格交渉支援ツール（令和6年3月12日Ver.）」を用いて編集部作成（一部抜粋）

めっき鋼材も人件費もこんなに上がっているんだね…

多くの事業者様が原材料価格の高騰で苦戦されていますね

ウチも大変だよ…主要な鋼材が軒並み高騰していてコロナ前とは比較にならないんだ

金属製品製造業社長

銀行員

価格転嫁

多くの事業者様が価格転嫁に取り組まれているようですが御社ではいかがでしょうか

価格転嫁ねえ…ウチは私の代になってから値上げしたことがないから何をどうすればよいか分かっていなくて…

マンガで理解！ 取引先の価格交渉をこのように後押ししよう

画 ● 田茂竹縄