### 緊急課題!

# **|格転嫁交渉のアドバイス**

#### 取引先別採算の検証例

#### ①取引先別採算の検証

価格転嫁が進まない要因は、<mark>取引先との力関係</mark> そこで、取引先別採算(1個当たり収益)を確認する

取引先〔製造製品〕	1個当たり収益	対売上構成比率
A社〔自動車部品〕	5円	20%
B社(医療器部品)	15円	30%
C社〔農機具部品〕	▲10円	50%

## ②どの取引先と「価格転嫁交渉」をするかアドバイス

当社決算への影響が大きいC社向けの製品について

- ●製品仕入原価の推移・・・材料費は何%値上がりしているか?
- ●価格転嫁交渉の有無…価格転嫁交渉は可能か? 実施済みか?
- についてアドバイス

(出所) 筆者作成

嫁のための価格交渉に関する (令和5年11月29日)」

説したい。ある企業では価格 務費の転嫁について事例で解

次に、価格交渉が難しい労

用いるとよい。 等から賃金のベースアップは 惑していた。なお、業績低迷 ら決算書の提出を求められ困 転嫁交渉にあたり、発注先か

の最低賃金の推移資料等)を できる公表資料 政等のホームページから取得 は、基準となる指標として行 の価格転嫁交渉を行う場合 なかった。 このようなケースで労務費 (各都道府県

発表した「労務費の適切な転 例えば、公正取引委員会が 基礎から理解す

# 各転嫁交渉を 成功に導くポイント

樋口武伸

ひぐち経営コンサルタント 代表 (長野県よろず支援拠点 チーフ・コーディネーター (委嘱))

STEP 企業が価格転嫁交渉を進め

で採算が悪化、 算」の把握が必要である。 になっている製品がないかを 価上昇や労務費等の経費上昇

るためには、まず「商品別採 あるいは赤字 原

解説していく。 ポイントを四つのステップで 識として、その手順と支援の 渉を成功に導くための基礎知 たい。本稿では、価格転嫁交 格転嫁交渉を積極的に支援し ドバイスの専門家であり、 者にとって最も身近な経営ア 中、取引先企業にとって価格 る。金融機関の担当者は経営 転嫁は最優先の経営課題であ 価

2 動機付け交渉に臨む ・従業員が

STEP

怖心から、逃げ腰であいまい うのではないか」といった恐 「取引が切られてしま かを決定していく。 先的に価格転嫁交渉を行うの 製品1個当たりの収益を計算 力関係にあるケースが最も多 進まない要因は、 したうえで、どの取引先と優 い。そのため、 取引先ごとに 取引先との

したい。 進めていくことをアドバイス ら、価格転嫁交渉を優先して 収益に最も影響があるC社か 証例である。本ケースでは、 社における取引先別採算の検 図表1は、ある部品製造会

となった価格転嫁意識の醸

動機付けこそが交渉を成

前に十分理解し、腹落ちして

いることが重要だ。全社一丸

が、値上げの背景や根拠を事

渉を行う経営者および従業員

そのためにも、価格転嫁交

取引先に値上げを要請する

具体的に数値で示すことが重 たうえで、値上げする根拠を 費、労務費など費目別に分け 経費を原材料費、エネルギ 採算」の把握だ。 価格転嫁が

を得る必要がある。

の理由を真摯に説明し、 性もある。価格転嫁・値上げ

取引先の価格転嫁交渉を成功に導くため

に、交渉の基本的な知識を押さえたうえで、

金融機関の支援のポイントを解説する。

STEP 功に導くカギとなる。 3 数値で示す 値上げする

価格転嫁交渉においては、

指針が示されている。 では、発注者に対して以下の

明すると有効である。

基準とする時期…2025 対象原材料…アルミニウム

を提出した2020年上半

提示すると説得力が増す

上昇率…35%上昇。数年間

の上昇率の推移表を作成

比較する時期…前回見積り

期(2020年4月~9月

エビデンスにして交渉公的な資料等を

の数値との比較で上昇率を説

以下のように過去

年上半期(2025年4月

9月平均値)

を合理的な根拠があるものと 望する価格については、これ 公表資料を用いて提示して希 賃金の上昇率、春季労使交渉 して尊重すること」 に基づくものとし、受注者が の妥結額やその上昇率など) める場合は、公表資料(最低 根拠資料の提出を受注者に求 「労務費上昇の理由の説明や

応することも必要だ。 など、ケースバイケースで対 益までは提示せずに交渉する 注先に明らかになってしま 開示すると、自社の利益が発 ど)の根拠を発注先にすべて リスクがある。そのため、 人件費、 い、逆に値下げ要請を受ける 製品原価計算(原材料費、 加工費、当社利益な 利

増加に直結の出土の

企業継続のためには収益確

費者物価や最低賃金等 の労務費が上昇する

次に行うのは、

「取引先別

な説明になるケースが想定さ

れる。

しかし、これではかえ

って相手の信頼を損なう可能