

価格転嫁・賃上げの交渉術



佐藤さとる（中小企業診断士、
社会保険労務士）大宮経営事
務所・代表／大宮つなぐサポ
ート株式会社 代表取締役
1972年、福井県坂井市生ま
れ 福井大学情報工学科を卒
業後、公益財団法人ふくい産
業支援センターに入社
26年に渡り幅広く経営支援業
務に携わった後、2021年に
独立
ミッションは「経営支援を通
じた地元・福井への貢献」
県内企業を中心に経営支援を
行うとともに、商工会・商工
会議所での創業・経営相談、
福井県事業承継・引継ぎ支援
センターでの事業承継サポ
ート等に従事
得意分野は、IT活用による経
営力アップ、徹底した顧客目
線によるマーケティング支援、
ヒトの力を引き出す組織作り・
生産性向上
顧客との対話（キャッチポー
ル）を通じ、課題を深掘りす
るとともに、一緒に汗をかき
解決に向けて活動している

『価格転嫁に向けた交渉における4つのポイント』

原材料、光熱費、人件費など様々なものが値上がりする中、中小企業における価格転嫁に向けた取り組みは急務です。下請代金支払遅延等防止法（下請法）では、下請取引における親事業者の義務や禁止行為を定めていますが、実際の取引において十分に価格転嫁が進んでいないことも事実です。

特にBtoB（企業間取引）では、発注者との力関係や取引継続を重視するあまり、値上げ交渉に踏み切れなかったり、十分な値上げを要求できないケースもあるでしょう。

筆者は、下記4つのポイントを押さえたうえで交渉することが重要だと考えます。

1 原価計算の根拠を示す

見積りは可能な限り細分化し、どんな業務を行うためにどれ位の工数が必要なのかを示しましょう。根拠を示さず、ただ発注額を上げて欲しいというのでは、言われた方も持ち帰って社内で説明のしようがありません。

2 原材料上昇分を示すデータを提示する

主要な原材料の価格上昇を示すデータ、電気料金の上昇額などを具体的に示すことも重要です。全てのデータを示すには手間がかかりますが、埼玉県庁のWebサイトには、価格交渉支援ツールがアップされており、簡便に原材料の価格の推移を示すことができます。

価格交渉支援ツール | 埼玉県

<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/libraryinfo/kakakukoushoutool.html>



3 相手方を考慮し複数案を提示する

交渉相手の担当者の多くが、予算や決裁権の制約を受けることになります。相手の状況や経緯をくみ取りながら、複数案の提示に努めることも重要です。例えば、予算が少ない場合、納期を長めに設定したり、手続きを簡素化する。逆に急ぎの場合には、特急料金を設定するなど。また、主な製品・サービスに関しては、単価表（松竹梅の3プランを用意し、簡易な比較表とする）の作成も有効です。

4 経営者が主導する

少子高齢化が進展する中、発注量・販売量増加が見込めないとすると、事業を継続・発展させるためには価格を上げるしかありません。「値決めは経営」という稲森和夫氏の言葉もある通り、経営者が率先・主導して交渉を行っていくことが重要です。

上記のポイントを参考に、資料作成や交渉準備を行い、価格転嫁の取り組みを進め、事業継続・成長につなげていただけたらと思います。

「価格転嫁・賃上げ」の経営課題にも専門家派遣事業をご活用ください

商工会では、中小・小規模事業者の抱える「価格転嫁・賃上げ」の経営課題解決に向け、無料で各種専門家の支援を受けることができる「専門家派遣事業」を実施しています。

価格転嫁に向けた原価計算や交渉資料作成、賃上げに向けた労働諸規定の策定・整備などの支援を実施いたしますので、商工会の「専門家派遣事業」をぜひご活用ください。

主な専門家一覧

中小企業診断士・税理士・弁護士・デザイナー・ITコーディネーターなど