





# さらに有効な交渉のために



## 製品やサービスの原価の把握

価格転嫁ができた企業の多くは「原価を示した価格交渉」が有効と回答しています。製品やサービスに投入した時間や費用を定量的に把握することが、効果的な価格交渉の第一歩です。

原価計算の方法は、よろず支援拠点をはじめ、各種の経営相談窓口でもアドバイスを受けることができます。



### Tips

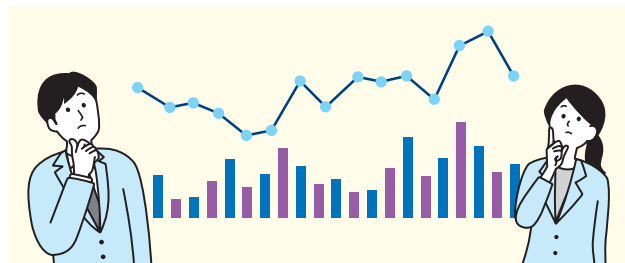
業界団体などが原価計算ツールを提供している場合もあります。

また、市販の原価管理システムや原価管理ソフトを活用すれば、手軽に原価計算を行うことが可能です。

## 価格変動のデータの収集

原材料やエネルギーの価格変動データに基づいて価格改定が必要な理由を示すことで、価格交渉が円滑に進みます。

製品やサービスの価格がどのように変動したのか、客観的なデータを確認することが重要です。



### Tips

自社データの整理だけでなく、業界新聞や専門誌、業界団体・官公庁のウェブサイトで得られるデータの収集も有効です。

日次/月次/四半期など、適切な頻度で情報収集すれば、迅速な交渉ができるだけでなく、価格改定の判断にも活用できます。

## 労務費の価格交渉に関する国の指針

特に進んでいない労務費の価格交渉については、内閣官房・公正取引委員会が発注者・受注者の行動指針を示しました。

この指針では、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など、公表資料を用いて希望価格を提示することなどを求めています。

指針を  
CHECK!



ここから価格交渉の  
申込み様式例を  
ダウンロードできます



# 価格交渉チェックリスト

## 1. 交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品(部品)固有の情報を整理しましょう。
  - これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
  - 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利など)
- 相手にとって、自社がどれくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
  - 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
  - なぜ自社が受注できていたか
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か考えましょう。
  - 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
  - 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
  - 下請法が適用される取引か
  - どのくらいの相手との付き合い(取引期間)があるか
  - 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
  - 相手への依存度はどのくらいか
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。
  - 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
  - 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか

## 2. いざ交渉を開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
  - 「価格改訂検討のお願い」など、文書を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
  - 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
  - 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう  
売買の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があると言われています
- 必要に応じて、対案・代案を提示しましょう。
  - 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
  - 自社で受け入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
  - 取引価格が据え置かれる場合は、材料や製造工程などの条件変更など、引換条件の提案を求めましょう