



価格転嫁セミナー（価格転嫁交渉の手引き）

新規顧客開拓よりも価格転嫁を先にしましょう！

～貴社が価格転嫁しなくとも、まわりの関係者はします～

一般社団法人 神奈川中小企業診断士会
中小企業診断士 福田 幸俊

目次



1. 準備すべき資料

2. 交渉テクニック

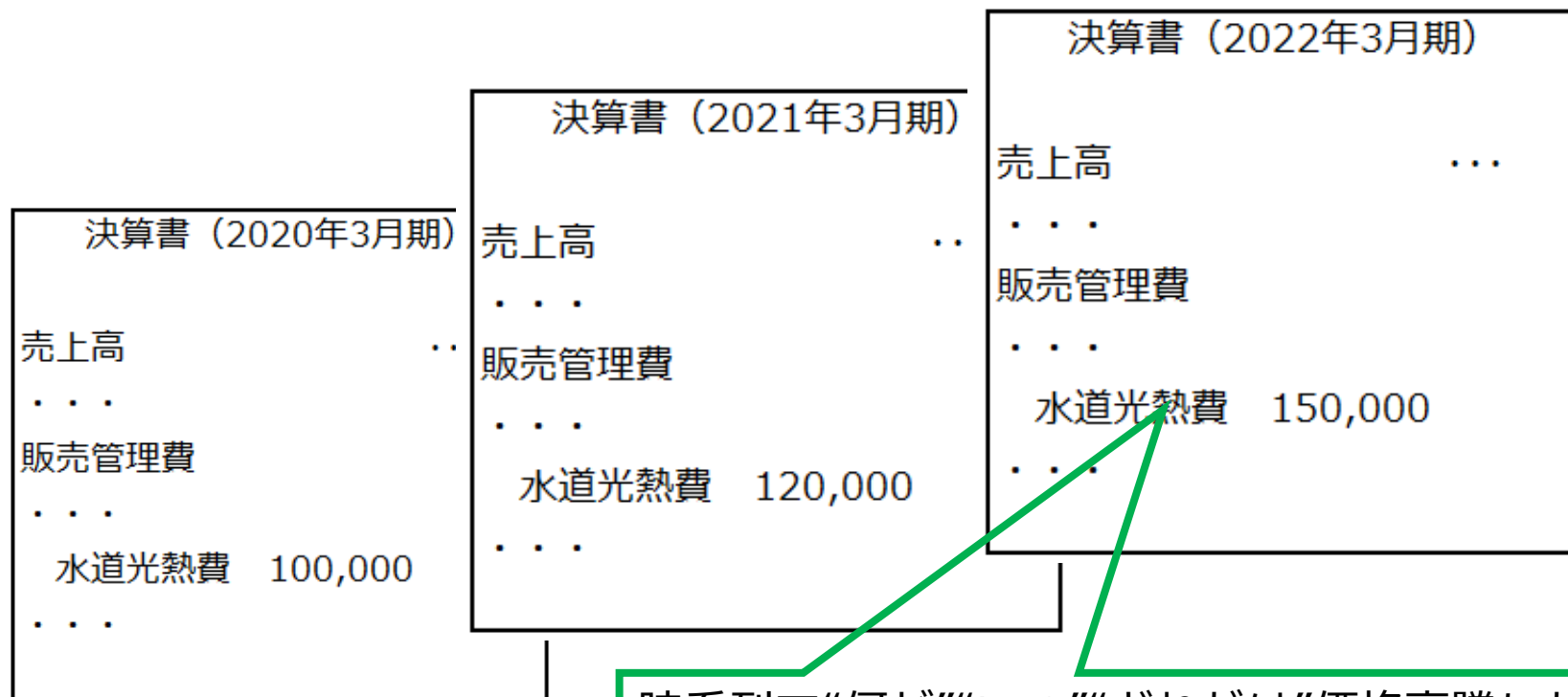
3. ご案内

1. 準備すべき資料

- 1-1. 自社決算書または仕入先からの見積書・領収書等
- 1-2. 世の中の市況データ
- 1-3. 客先からの発注価格データ
- 1-4. 製品ごとの原価の把握
- 1-5. 新価格の根拠
- 1-6. 価格転嫁交渉依頼の文章、メール

1-1. 自社決算書または仕入先からの 見積書・領収書等

自社の決算書または仕入先の見積書や領収書を数年分（コロナ前の2020年3月以前から現在まで）準備しましょう。



時系列で“何が”“いつ”“どれだけ”価格高騰したかを確認します

1-2.世の中の市況データ

市況データをネットで探しましょう。
政府や業界団体のものが望ましいです。

The screenshot shows the website for Jisei (一般社団法人 日本鉄リサイクル工業会). The main content is a table titled '鉄スクラップ(鋼スクラップ) 価格' (Iron Scrap (Steel Scrap) Price) with a sub-header '価格推移表 (2023年02月02日更新)'. The table lists prices for various regions from July 2022 to January 2023. A sidebar on the right contains a 'マーケットの動向' (Market Trend) section with a dropdown menu and a '過去のマーケット情報はこちらから' (Past market information is here) link, and a '価格推移表' (Price Trend Table) section with another dropdown menu.

年月日	北海道	東北	関東	中部	関西	中四国	九州	関東・中部・ 関西 三地区平均
2023年1月	44,000~ 45,000	48,500~ 50,000	50,500~ 51,500	50,000~ 51,000	49,500~ 51,000	51,000 中心	51,000 中心	50,000~ 51,200
2022年12月	44,000~ 45,000	46,500~ 48,000	48,000~ 49,000	48,000~ 49,000	48,500~ 50,000	49,000 中心	49,000 中心	48,200~ 49,300
2022年11月	41,000~ 42,000	44,000~ 45,500	46,000~ 47,000	44,500~ 46,000	45,500~ 48,000	46,000 中心	46,000 中心	45,300~ 47,000
2022年10月	45,000~ 46,000	47,000~ 49,000	49,500~ 50,500	48,000~ 48,500	49,000~ 52,000	50,000 中心	50,000 中心	48,800~ 50,300
2022年9月	45,500~ 46,500	47,500~ 49,500	50,000~ 51,500	47,500~ 48,500	49,000~ 51,500	50,000 中心	50,000 中心	48,800~ 50,500
2022年8月	42,000~ 43,000	42,500~ 44,500	46,000~ 47,000	45,500~ 46,500	46,000~ 47,500	47,000 中心	48,000 中心	45,800~ 47,000
2022年7月	36,000~ 37,000	35,500~ 37,500	39,500~ 40,500	40,000~ 41,500	41,000~ 42,500	42,000 中心	41,500 中心	40,200~ 41,500

参考資料 一社日本鉄リサイクル工業会

当社や取引先だけでなく、一般価格が高騰していることを示す裏付けになります。

1-3.客先からの発注価格データ

注文書、支払通知書などで確認を取ります。
月単位で、2020年3月のコロナ前から時系列でまとめましょう。

		R2.3.4
	注文書	
○社	御中	
		△社 印
品名	製品A	
金額	¥1,100,000 (消費税含む)	
数量	100式	
納期	R2.3.31	
支払条件	検収月末締翌月末現金	
	...	

1-4. 製品ごとの原価の把握



原価管理をしていない場合は、決算書の勘定項目ごとに原価を考えてみましょう。

少額の項目までは考える必要はありません。後でまとめて諸経費の中に入れてしまっても良いでしょう。

どうしても難しい時は、専門家の協力を仰ぎましょう。

材料費	
加工費（設備）	
人件費	
水道光熱費	
事務管理費	
・・・（その他）	
諸経費	

直接の製造コストだけでなく、事務管理などの間接経費も忘れずに原価に組み込みます。

1-5.新価格の根拠

積み上げた原価に対し、利益を含めた諸経費を加え交渉先に提出する価格を決めましょう。諸経費はそれまでの合計の10～20%程度が普通です。

材料費	1,000
加工費（設備）	18,000
人件費	20,000
水道光熱費	2,000
事務管理費	3,000
・・・（その他）	1,000
諸経費（利益）	9,000
新価格	54,000

利益と書くと、反感を受けやすいので、諸経費や一般管理費などとした方が良いでしょう。

1-6. 価格転嫁交渉依頼の文章、メール



R5.3.7

価格交渉の依頼は文章、メールなどで必ず証拠書類を残します。

△社 御中

○社

価格転嫁交渉のお願い

拝啓・・・

昨今の材料費、電気代を中心とする水道光熱費他経費の値上がりに対し、弊社でも経営努力を行って参りましたが、限界に達しております。

以下の通り市況価格を転嫁し、契約価格を変更させて頂きたく、お願い申し上げます。

詳細は別途資料の通りとなります。

お時間頂けましたら、説明にお伺いさせていただきます。

敬具

←

現在の価格 ￥500,000 (税含まず)

新規価格 ￥540,000 (同上)

以上

長々書く必要はありません。ただし、日付は必ず書き入れましょう。いつ交渉を開始したかの証拠になります。

2. 交渉テクニック

2-1. 客先から見た貴社の価値を考える

2-2. 交渉相手、タイミングを見極める

2-3. 金額以外の交渉ネタを作る

2-4. 前の交渉に引きずられない

2-5. 書面で残す

2-1.客先から見た貴社の価値を考える



生き残ってきた会社には強みがあるはずで

気づいていないだけです。

価格以外の強みはなんでしょうか。

品質、納期サービス、ノウハウ、信頼etc

しっかり考えましょう。

専門家や第三者の意見に行くことも有効です。

見つけた強みを生かしましょう！

強み

(Strengths)

機会

(Opportunities)

弱み

(Weaknesses)

脅威

(Threats)

2-2.交渉相手、タイミングを見極める

12

①交渉相手

価格決定権を持っていますか。

交渉する会社は、さらに先の交渉先と折衝する
必要がありますか。



2-2.交渉相手、タイミングを見極める

13

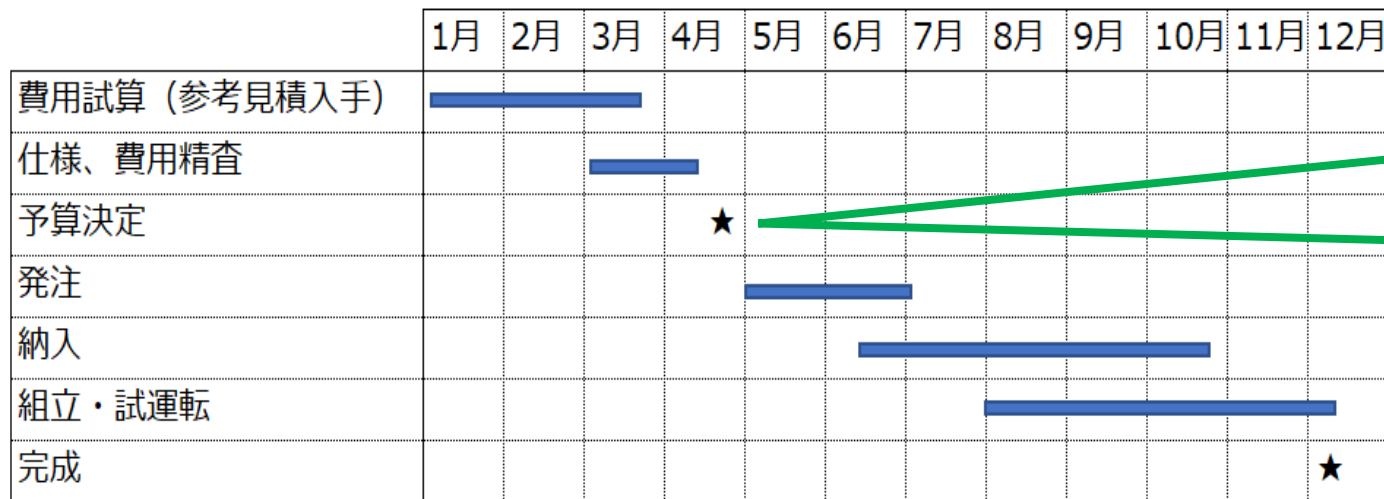
② タイミング

年間予算やプロジェクト予算はいつ決まりますか。

・・・価格改定ができるタイミングがあることも。
交渉の間隔はどの程度ですか。

・・・毎年できますか、間隔はありますか。

機器Z製作スケジュール



予算決定前に交渉をしないと相手も困るので、難しい交渉になります。

2-3. 金額以外の交渉ネタを作る

参考例

交渉ネタ	内容	具体例
契約条件	慣習や入金時期	金型保管料を有料とする
		契約時に前金をもらう
仕様	過剰品質や検査などの排除	塗装をする回数を4回から3回へ
納期	長納期化、フレキシブル化	生産量が少ない時期に部品を作ることができるよう交渉する (作業量の平準化)

2-4.前の交渉に引きずられない

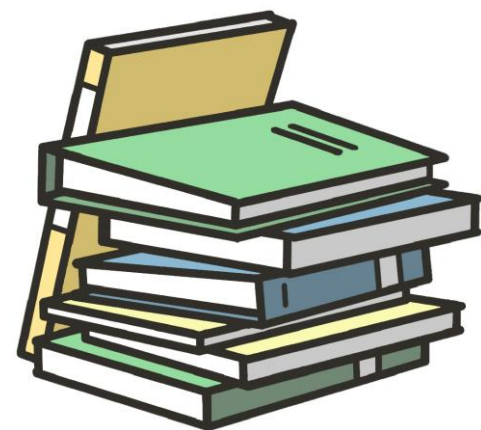
交渉に先立ち、心理的なプレッシャーをかけることで、交渉を有利にしようとするテクニックがあります。惑わされないようにしましょう。

代表的なテクニック

テクニック	内容	目的
心理的負担を負わせる方法	関係無いミスをとがめる	相手を委縮させる
	最初に過大な要求を出し、Noと言わせる	相手に一回断ったという負い目を作らせ、次は断りづらくする (ドアインザフェイス)
心の壁を崩す方法	最初に簡単なYesと言わせる	一度Yesというと、次もYesと断りやすくなる (フットインザドア)

2-5.書面での残す

- 「言った、言わない」を防ぎましょう。
- 担当者が上司や、客先がさらに先の取引先を説得する資料にもなります。
- 価格転嫁の意気込みを見せましょう（大量の紙を使えば良いというわけではありませんが）。



3. ご案内

下請けかけこみ寺

まずは、こちらにご連絡ください。

「下請かけこみ寺」無料相談ダイヤル

TEL : 0120-418-618

神奈川県プロ人材活用センター

課題解決の為、「副業・兼業」を活用する
企業が増えています。利用してみませんか？

TEL : 045-633-5008

FAX : 045-633-5100

E-mail : pro@kipc.or.jp

アドバイザー派遣事業

各種専門家を派遣し、課題解決を
お手伝い致します。利用してみませんか？

TEL : 045-633-5200

FAX : 045-633-5194

E-mail : soudan@kipc.or.jp