

価格転嫁の成功事例

- ・事例1 客観的なデータの提示（製造業）【福島県よろず支援拠点】
- ・事例2 適切な交渉準備による労務費価格転嫁（製造業）【福島県よろず支援拠点】
- ・事例3 定期的な原価の把握（製造業）【福島商工会議所】
- ・事例4 交渉品目の絞り込み（卸売業）【福島県よろず支援拠点】
- ・事例5 共同受注事業（事業協同組合）【福島県中小企業団体中央会】

福島県

提供：福島県よろず支援拠点

◆ 取組のポイント

- ①原価の把握と損益分岐点の設定。
- ②交渉の際に、高騰する物価や賃金のデータを活用。
- ③取引先へ、定期的な価格交渉の場を要望。

① 受注側企業の情報（価格交渉した側）

事業者名	A社
業種	製造業（組立加工）
従業員数	3名
所在地	白河市

② 発注側企業の情報

企業名	B社（グループ）
業種	製造業
資本金	1,246億円
従業員数	連結 28,828人
所在地	本社 東京都

◆ 事例の概要（相談事例）

<経緯>

- 取引価格の低迷（コロナも影響）や運搬費、光熱費の高騰により直近2期が赤字であり、借入も多く債務超過状態であった。
- 原価計算や在庫管理があいまいで、利益の把握が出来ておらず、仕入れ単価を下げるため大量ロットで材料を事前に仕入れたことにより、資金繰りも厳しい状況であった。

<支援概要>

- 内部の課題を整理して、原価の把握と損益分岐点を設定することにより、資金流出を減少することに成功した。
- 価格交渉については、**燃料費や消費電力価格の高騰と労務費の上昇に係るデータを根拠**として15%増の改善を要望し、5%（経費分）の改善を実施して黒字化に成功した。
- 取引先へ**定期的な価格交渉の場を要望**しており、現在、人件費分のデータによる価格交渉を進めているところ。

提供：福島県よろず支援拠点

◆ 取組のポイント

- ①交渉前に目標となる数値を設定。
(取引価格の改善、賃上げ等)
- ②法令や国の支援施策を把握した上で交渉を実施。
(下請法、独禁法関連の法令、指針)
- ③相手先との関係が建設的に維持されるよう交渉を実施。
(Win & Winの訴求)
- ④価格交渉が定期的実施されるよう発注側企業と共通認識を形成。

① 受注側企業の情報 (価格交渉した側)

事業者名	A社
業種	製造業 (プラスチック部品加工組立業)
資本金	300万円
従業員数	50名
所在地	県内

② 発注側企業の情報

事業者名	B社
業種	製造業 (プラスチック製品製造業)
資本金	1億円
従業員数	100名
所在地	県内

◆ 事例の概要 (相談事例)

<経緯>

- 加工組立業A社は、直近2期は営業赤字であり、労務費の伸び率が最低賃金の伸び率を下回る状況が続いていた。
- 令和4年に一社取引先であるB社を相手に初めて価格交渉を実施することができ、光熱費の高騰分にあたる5%を改善できたが、12%改善を要望した労務費についてはすべてA社の自助努力でカバーするよう話があった。

<支援の概要>

- 賃上げの数値目標**や、**取引価格の改善目標**を定めた上で、以下のポイントにより労務費につきB社へ再度の価格交渉を実施。
 - ・**国の支援施策** (下請法、独禁法関連の法令、指針) を把握すること。
 - ・B社の財務状況を把握する、また交渉内容がB社の上位者 (役員レベル) まであがる様にすること。
- 交渉の結果、まずは労務費分の6%改善を実現し、それを原資に3%賃上げを実現した。
- 現在、適切な原価管理体制を整備し、定期的な賃上げに向け、価格交渉を半年に一度に定例化できるよう支援を継続中。

提供：福島商工会議所

◆ 取組のポイント

①定期的に原価を把握して見積書に反映させて値上げの必要性を社内外に明確にすることにより機械的に価格転嫁を実施。

②値上げしたために販売数量は減少しているが、少子高齢化（人口減少）の時代背景を鑑み、販売数量が減少しても利益確保を優先する方針を策定。

① 受注側企業の情報（価格交渉した側）

事業者名	A社
業種	製造業（食品）
資本金	3,600万円
従業員数	100名
所在地	福島市

② 発注側企業の情報

事業社名	全国各地の食品メーカー・商社・食品卸・外食産業等
------	--------------------------

◆ 事例の概要

- 現状把握に努め、**改定見積を定期的に提出**している。
 - ・毎年10月に製造原価改定を実施
 - ・生産毎に実際の単品原価を算出し、毎月異常が無いか確認実施
 - ・毎月、原材料の仕入れ価格見込を算出（翌年の見込分まで）
 - ・原価上昇を考慮し、毎年12月に翌年（4月～3月）の見積を提出

提供：福島県よろず支援拠点

◆ 取組のポイント

① 優先順位の設定

行動計画の中で「価格引き上げによる粗利率改善」を最優先事項に設定

② 交渉品目の絞り込み

売上等の分析結果を踏まえて「価格交渉」を行う対象品目の絞り込みを実施。

① 受注側企業の情報（価格交渉した側）

事業者名	A社
業種	食品卸売業

② 発注側企業の情報

事業者名	B社
業種	食品小売業

◆ 事例の概要（相談事例）

【支援概要】

- 事業者は地区大手の食品卸売業であり、収益確保に苦慮していることから、当拠点と共に事業計画・行動計画を作成した。
- 人手不足により行動計画の全ての項目に対応できないことから、優先順位を設けて「価格引き上げによる粗利率改善」について重点的に取り組むこととした。
- 当社が作成した取引先別、品目別の売上と粗利の管理表を分析した結果を踏まえて、「**価格交渉**」を行う対象品目を**絞り込む**（売上の80%を占める上位20%の品目に絞る）ことで、人手不足の中で価格交渉を効率的に行うことができた。
- 結果、粗利率は前年比3%の改善が図られた。

提供：福島県中小企業団体中央会

◆ 取組のポイント

- ①顧客管理により過去の受注状況を確認して価格転嫁を行う際のバックデータとして活用。
- ②製造を請負う組合員から昨今の物価上昇の定量データを提供してもらい、それを反映させた見積書を提示した上で交渉を実施。
- ③営業職員が定期的訪問により取引先担当者と信頼関係を構築して情報を共有。

① 受注側企業の情報（価格交渉した側）

事業者名	A組合
資本金	314万円
従業員数	6名（常勤専務理事1名、営業職員3名、事務職員2名）
所在地	県北地区

② 発注側企業の情報

事業者名	B社
業種	はん用機械器具製造業（搬送機器メーカー）
従業員数	約50人
所在地	千葉県

◆ 事例の概要

【組合概要】

- 製造業50社が組織する事業協同組合であり、機械部品等の**共同受注事業を実施**して県内外約50社から受注している。単品パーツからアッセンブリー品、工事・据え付け業務を、組合員の専門的分野ごとに配分し、総合的な管理を組合で実施している。
- 組合で顧客管理ソフトを活用し、顧客ごとの**過去の受注状況（金額、物量、頻度等）を把握**している。
- 取引先と受注する組合員双方の状況を確認し、組合員から価格転嫁の要望があれば、それを見積もりに反映させ、発注先と交渉を実施している。

【発注先との取引事例】

- B社は組合の主要取引先で、大手企業との取引が多くある会社である。定期的な営業訪問により**信頼関係を構築**し、大手企業の経営状況、受注予測等の有力情報を共有している。価格転嫁についても、先方からの協議申入れがあり、組合（組合員）の要請額にほぼ近い金額を実現した。