中小企業診断士による 経営Q&A

Q 世界情勢の緊迫が続く中、原材料価格の上昇と労務費上昇が重なり、企業努力では対応しきれません。価格交渉に踏み切ろうと考えていますが、どう進めればよいか不安です。よい方法はないでしょうか。

A 最低賃金の引き上げや世界情勢が不安定な中、価格交渉は多くの中小企業が抱える悩みの一つです。

中小企業庁の「価格交渉促進月間（2026年3月）フォローアップ調査」では、コスト上昇分のうち価格に転嫁できたコストの割合（価格転嫁率）は平均54・2％です。裏を返せば、コスト上昇分の半分近くは価格転嫁できていないというわけです。こうした状況を踏まえると、事業を継続するための「適正な価格」に向けた交渉の必要性はこれまで以上に大きくなっているといえます。

価格交渉の三つの視点

不安を安心に変える鍵は、準備にあります。三つの視点でお話しします。

一つ目は、「値上げする」ことを選択肢に加えることです。利益改善というとコスト削減や原価管理が思い浮かびますが、並行して値上げの可能性を検討します。自社のコスト削減に比べ、値上げが実現したときの利益への効果が大きいものです。併せて、日頃から品質を高める工夫を続けていると、それ自体が交渉の説得力になり得ます。

二つ目は、説明資料の準備です。交渉の場では「検討します」と言われたままになることがあります。これは断られたのではなく、先方に判断材料が届いていないだけかもしれません。原材料の値動きを示す客観的なデータや、自社のコスト構造を整理した資料を提示すると、交渉が動き出すことがあります。

三つ目は、販売先や用途を見直すことです。例えば同じ商品でも、売る相手や使う場面を変えるだけで、価格の評価が変わることがあります。

追い風もあります。今年1月に施行された「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（通称・取適法）により、下請取引では、受注側からの価格協議の求めに応じず一方的に代金を決めることが禁止されました。中小企業にとって価格協議を切り出しやすい環境が法律の面からも後押しされています。

さらに、心強いツールもあります。埼玉県が無料公開している「価格交渉支援ツール」と「収支計画シミュレーター」です。前者は根拠資料として原材料などの値動きをグラフ化でき、後者は転嫁が将来の収益に与える影響の確認に役立ちます。

また、身近な相談先として、商工会・商工会議所やよろず支援拠点の窓口があります。私たち中小企業診断士も、資料作りから交渉準備、その後の収支計画まで一緒に取り組みます。どうぞお気軽にご相談ください。

（中小企業診断士・須藤啓介）

連絡先・一般社団法人埼玉県中小企業診断協会（☎048・762・3350）

埼玉新聞　経済欄