

「価格交渉はメリットたくさん」 価格を上げながら会社を強く

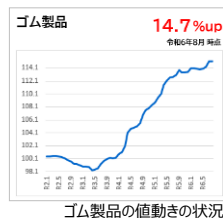
会社概要 社名：非公開
設立：1990年
従業員数：39名

背景・きっかけなど／取引の7割が下請けという事業構造

埼玉県内に本社と製造拠点を持つ同社は、真空成型やシリコンゴム成型、精密電子部品の組み立てなどの事業を行っています。自動車関連、精密機器関連、生活用品関連をはじめ、多彩な分野において事業を展開しています。また、令和5年度に埼玉県が行ったBtoBからBtoCへの多角化支援事業の参加事業者としても選ばれており、これまでの事業で培ったノウハウを投入し、新商品の製造にも取り組んでいます。

既存事業においては7割の仕事が下請けですが、価格転嫁はできておらず、失注の可能性をおそれて、取引先に交渉することができていませんでした。

「従業員は日頃から必死に努力してくれています。それでも、下請け仕事が多く、利益率の低さから抜け出せない。当社はBtoBの会社でしたが、利益率を上げたい思いで、BtoCの新事業に取り組んでいます。」
(専務取締役)



専門家からの度重なる助言で、交渉開始

「強みがない」のではなく、「気が付いていない」だけ

かなり以前から、価格交渉をするよう専門家からアドバイスを受けていたといいます。それでも重い腰が上がらなかったのは、失注や新規の仕事が取れなくなることをおそれていたからです。

「自社に強みがないのではなく、自分の強みを理解していない、自覚していないだけ。動いてみないと、相手の反応も分からない。とにかく1歩進みましょう。」という専門家の助言もあり、既存顧客先への交渉に取り組みはじめました。

取引先のうち上場企業は原材料価格の上昇に伴い、価格を改定することができました。交渉の結果、会社全体の売上げの50%ほどは、採算の取れる価格を達成しつつある状況です。

価格改定のお願いは一通り完了し、次の作戦を検討中です。それとともに、同社では価格転嫁を進める上で原材料やエネルギーの価格高騰以外の“理由”が必要だと考えています。理由を見える化するため、従業員とともにSWOT分析（強み・弱み・機会・脅威の洗い出し）を行う予定です。

<ポイント>

- 情報収集を重視、小さな話題でもメモを取り、「ここ」という場面で活用
- 相手の「足りないもの」に対して自社が「補える」部分は強気に価格設定
- 強みを把握し、価格交渉だけでなく、新たな仕事の開拓を進める

価格交渉のメリット 会社の強み・弱みが分かる

「他社の方が安いので、価格を改定したとしても、新規の仕事はないと思ってください」等と言われることもあります。そこで必要なのは、“他社より当社が高い理由は何が”を考えること。また交渉の際に、“当社の弱い部分”を指摘されることもあります。それは「そこを改善したら可能性があるという情報でもある」と、前向きな捉え方をしています。

「良いことも、悪いことも言われますが、会社を良くする機会だと思っています。」(専務)

価格交渉とともに、新たな仕事の開拓を進める

特にシリコン関係は1社依存の取引のため、相手の言いなりの条件になっていました。そこを今、強みを生かして他の仕事の開拓を進めています。

「当社の強みは、多彩なカラーバリエーション。専門家に言われて気がついたのは、シリコンで30以上の色が出せるのは強みになるのだと。強みと弱みを自覚することで、交渉や営業が変わると実感しました。」(専務)



シリコンを使った容器

営業だけでなく価格交渉においても重要な『情報』

同社は、価格交渉においても一番重要なのは情報だと明言します。「原材料の価格は何度も上がっているのに、材料メーカーから届く価格変更の書面を待っているのは、正直遅い。だからこそ、常日頃からの情報収集が重要です。」(専務)

その情報は、取引先企業の従業員の人事異動から、競合企業の機械の導入・故障の状況に至るまで多岐にわたります。そのため、従業員との会話、常日頃からの声掛けを大切にしていると言います。すぐに情報として使えなくても、従業員が聞いてきた些細な話でもメモし、戦略や営業活動に活用しているそうです。

例えば、「取引先の複数の外注先のうち、1社が価格が合わず断つらしい」→「その他の競合他社に必要な機械はないので当社に打診が来ると予想」→「その機械が必要な仕事だけは価格を上げようか」など。他社に足りない部分を当社が補えれば価格設定も優位に進められます。情報を持っていれば、作戦が立てられます。

<企業からのコメント>

自動車関係の下請け仕事では、他社への転注をほのめかされ、価格交渉を拒否されることも多くあります。断られても戦略を考えて次回も行く、これを繰り返しながら、交渉を進めていくことが大事だと思います。当社の弱い部分を取引先が教えてくれると思えば、辛いこともあるが、やりがいもあるので、楽しむ気持ちを持ちたいと思います。引き続き、価格交渉をしながら、会社の弱みを改善しながら強みを生かして、一段と頼られる企業にしていきたいです。