

環境変化に対応した、適正価格に見直したい！

原材料高騰、仕入先の  
値上げの対応は

物価上昇に見合った  
賃上げを実現するには

値上げの頻度は  
タイミング、値上げ幅は

価格交渉をしても  
関係性を維持するには

原材料や光熱費、人件費が値上りしている中、価格転嫁をどう進めるかお悩みの方が多いのではないのでしょうか。

「**自社の商品・サービスも値上げをしたいが、交渉には何を準備すればよいのか？**」をまとめました。



#### 価格をめぐる現状分析

市場は？ 競合他社は？ 顧客の反応は？  
値上幅・頻度、タイミング、反応を検討

#### 納得される「正当な理由」

唐突な交渉とならないよう、原価の状況を  
平素から共有し、理解してもらいましょう。

#### 顧客が納得する付加価値

自社の強みを顧客との交渉に活かし、  
自社の状況を理解してもらいましょう。

#### 価格転嫁を支えるコミュニケーション

顧客とWin-winの合意点を見出すには、  
日常的なコミュニケーションが大切です。

マンガでわかる  
「価格交渉」を行う  
ためのテクニック  
やポイント



商工会にて、専門家を交えた  
価格転嫁のご相談を  
お受けしています。

お気軽にご連絡  
ください。

相談  
無料

価格交渉チェックリスト（裏面をご覧ください）



岡山南商工会 Tel086-296-0765

価格交渉のポイント

# 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