

「価格交渉で経営安定化」 支援機関と連携し継続支援

会社概要 社名：非公開
設立：2000年
従業員数：15名

背景・きっかけなど／低単価での作業請け負い

同社は、主に建築資材の加工を行っている建設業です。現場の状況に合わせた無駄のない設計、加工に定評があります。

主要資材である鋼材の価格は2022年1月時点と比べて、1.4倍近く上がっています。都度見積りで対応できている取引先もありますが、創業時からの長い付き合いの顧客に対しては低い単価で作業を請け負っているほか、労務費分まで転嫁できておらず、収益を上げるネックとなっていました。

「当社では受注拡大に伴い、新たな人手確保と人員維持のために賃金を上げて対応しています。そのため、労務費が増えています。現時点では労務費分まで見積には反映できていないのが現状です。

付き合いの長い取引先へは、適切な見積額が曖昧なまま、低価格で作業を請け負っている状況を何とかしたいという気持ちもありました。」
(代表取締役)



支援機関との連携、アクションプラン実行に向けたアドバイス

「特に取引の長い顧客に対しては、明確に明細を提示しない形で商談を行っており、そうした取引先へ交渉する場合のノウハウ、交渉方法を知りたいと思い、支援機関に相談したところ、埼玉県の価格交渉ノウハウ獲得に向けた伴走型支援を紹介されました。」(取締役)

同社では、支援機関の支援を受け、アクションプランのベースを作成していました。県から委託を受けた中小企業診断士による伴走型支援では、詳細なアクションプランの策定に向けて、具体的な進め方、交渉すべき顧客の絞り込み、交渉方法について助言を受けました。

まずは、建築資材価格の高騰・作業単価の適切な値上げ・外注率の引き下げの3つの観点について、専門家とディスカッションを実施しました。

適切な原価の算出方法について良く分かっておらず、過去の取引価格から作業単価を決めているような状態であったため、高騰した原価をしっかりと把握した上で、作業単価の適切な値上げに取り組むべきだと専門家からアドバイスを受けました。

<ポイント>

- 支援ツールの活用や、実際原価の算出により、利益の状況を把握
- データを切り札に、適切な作業単価へ値上げ成功
- 日頃付き合いのある支援機関へ共有して、継続支援を進める

実際原価の資料と、埼玉県の支援ツールを活用して交渉資料を作成

これまで、長い付き合いの顧客が多く、今まで価格交渉に踏み切れませんでしたが、シンプルな原価計算の方法についてレクチャーを受け、自社で原価算出が可能になったため、直近の取引情報を利用して、原価を算出してみたところ、実際原価が高すぎるあまり、現状の作業単価では利益がほとんど出ていない状態であることが分かりました。

そこで、まずは売上高の90%超を占める取引上位8社のうち、作業単価を明確にしていない2社と作業単価の低い4社に対して、値上げ交渉を行うことにしました。

中小企業庁のハンドブックを用いて現状の課題を分析したほか、埼玉県の『価格交渉支援ツール』で各コストの値上がり状況を準備。算出した原価データも持って取引先へ価格交渉を行いました。

作業単価の適切な値上げに成功。取引の見直しも

価格交渉を行った結果、一部の取引先は、作業単価の適切な値上げに成功しました。交渉が進まなかった取引先は利益が出ないため、取引の見直しを行っています。

「価格交渉が成功したのは、取引先に納得していただける資料を用意できたからだと思います。値上げする必要があるということ、しっかり目に見える情報で伝えることができれば、価格交渉に応じてもらえるということが分かりました。」(代表取締役)

また、外注先に対してはほぼ先方の言い値で依頼していたこともあり、外注先へも見積額を明確にして妥当な価格での契約を行うようにしていきます。

今回の支援内容は、伴走型支援を担当した専門家から同社が日頃から相談している支援機関へ共有・引継ぎしました。今後は支援機関と連携しながら、経営状況の安定化に取り組んでいくということです。

<企業からのコメント>

ハンドブック等を使用した交渉方法や、省庁が出しているガイドラインなどの活用方法を教えていただきました。

原価算出も自社で行えるようになったため、適切な利益管理を行える体制を作っています。



労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針