

スイッチングコストを理解し、 影響の少ない先から交渉

会社概要 社名：非公開
設立：1957年
従業員数：26名

背景・きっかけなど／顧客の影響を受け売上げ減少

同社は、金属加工を専門とする会社です。主に、自動車関連部品、オートバイ電子部品、制御装置部品、住宅設備部品の製造を担っています。

小ロットのプレス加工から量産品の高速プレス加工まで広く対応し、海外にも引けを取らないコストパフォーマンスを実現しています。

また、金型設計・製作から精密プレス加工、メッキ処理までの一貫体制を構築し、約70年にわたって蓄積してきたノウハウに強みを持っています。同社は改善提案力の高さにも定評があり、コスト削減や品質改善について相談を受けることもあります。

2年前に一度値上げをした際は、材料費分の価格転嫁はできました。しかし、その時点から更に材料費や副資材の価格が上がっている状況の下、労務費や電気代等はほぼ転嫁できていません。

顧客からの受注量に波があるため、前年度から2割近く売上げが減少する状況となり、埼玉県の伴走型支援を活用しました。

県の支援ツールや国の参考資料を活用して価格交渉の流れやポイントを把握

同社の課題は採算性の向上です。40年前から材料費のみの値上げになっている製品もあり、労務費や光熱費の価格転嫁を進める必要がありました。

専門家が確認したところ、原価計算は製品ごとにしっかりできていたことから、価格交渉の流れを体系的に理解するため、国の『価格交渉ハンドブック』と一緒に確認。

交渉に当たって必要となる根拠資料、価格交渉の考え方や価格交渉の流れについて、専門家から学びました。

埼玉県の『価格交渉支援ツール』で各コストの価格推移を確認して原価データを準備したほか、労務費収集の方法も確認しました。

「労務費に有給分も入れるアドバイスをいただきました。今までその視点がなかったので、勉強になりました。」（代表取締役）



<ポイント>

- 県の支援ツールや国のハンドブックを活用、価格交渉の流れやポイントを把握
- 取引先を変更する際のスイッチングコストを学び、顧客側のリスクを理解
- カテゴリー別に重要でない顧客から交渉し、交渉スキルを高める

取引変更は顧客側にもリスクがあることを学ぶ

また、スイッチングコスト（仕入れ先を切り替える際に発生するコスト）についてもレクチャーを受けました。

特に同社のように顧客のオーダーに応じてオリジナルの部品を設計・製造している場合の取引先変更には、金型のコストなども含めて取引先にもコストとリスクが発生します。

「交渉する側として、取引の減少や他社切り替え等の懸念ばかりを考えていました。顧客側としても購入先を切り替える場合には、スイッチするためのコストやリスクが発生することを、具体的な事例を紹介してもらい、交渉の勇気が出ました。」（代表取締役）

交渉に慣れないうちは、カテゴリー別に重要でない顧客から

交渉する顧客の順番は、その企業が置かれている立場や取引先の状況によっても変わりますが、交渉に慣れていないうちは、カテゴリー別に重要でない顧客から交渉していく方法をとることにしました。専門家と共に顧客をカテゴリーで分類し、カテゴリー別に交渉する順番を検討しました。

「早速交渉したところ理解してくれ、値上げできました。これから、順番に反応を見ながら交渉スキルを高め、重要な顧客にも交渉していきます。」（代表取締役）

各種支援策の情報も入手

今後、価格交渉を進めるとともに、採算性向上及び効率化を図るため、新たな顧客の開拓にも注力していきます。

埼玉県が力を入れている経営革新計画や顧客拡大支援策、独自の補助金などについても専門家から情報を得ることができました。

<企業からのコメント>

これまで行政の支援策等の情報を得る機会がなかったので、良い機会でした。

価格交渉についての知見も得られ、自社としての進め方も定まりました。今後は販路拡大を視野に、経営革新計画も策定したいと考えています。

