

## 困難な仕入価格の値下げ交渉

**Q.** 仕入価格の値下げ交渉が難しい。どうすればよいか？

**要旨** 例えば、仕入先が原材料メーカーで、当社がその原材料を使用して加工品を作る場合、当社が原材料価格の値下げを要請しても受け入れないと考えられます。なぜならば、仕入先が原材料の販売価格を値下げすれば、それは仕入先の減収減益に直結するからです。

また仕入先が値下げ要求を受け入れない場合、当社としては別の仕入先に変更することも検討せざるを得ないかもしれません。ただ素材を仕入れて原材料に加工する企業は大企業が多いので、仕入先の変更もできず、値下げ交渉もできないという結果も想定できます。つまり当社と仕入先との力関係が値下げ交渉において重要なポイントとなります。

### 解説

#### 1. 価格変動

原材料の元となる資源価格が低下すれば、仕入先の仕入コストは減少しますので、売上高が減少しても利益は減少しません。ここに値下げ交渉の余地があります。

しかし、資源価格減少により原材料価格の値下げ余地が発生するという情報を、仕入先が開示するとは考えられません。なぜならば、資源価格低下により仕入コストが下がった場合、売上高を維持できれば利益増加が見込めるからです。

したがって、資源価格や原材料価格の変動についての情報には常にアンテナを張っておくことが重要です。

#### 2. 仕入先との力関係

仕入先が値下げ要求を受け入れない場合、当社としては別の仕入先に変更することも検討せざるを得ないかもしれません。それは仕入先にとっては売上高そのものを失うことになります。ここでポイントとなるのは、仕入先と当社との力関係です。仕入先にとって当社が大口の販売先であるならば、値下げ交渉の余地はあると考えます。当社にとって代替のきかないものであるのならば、値下げ交渉の余地は小さいと考えられます。したがって、当社と仕入先との力関係を把握することは重要です。

# 仕入価格のタイミングと値下げ交渉術

## ＜ご提案のポイント＞

- ・仕入価格の値下げ交渉のタイミングを見極めるためにやるべきことについて検討します。
- ・仕入価格の値下げ交渉について、どのような方法があるのかについて具体的に検討します。

## 1. 値下げ交渉のタイミング

資源価格や原材料価格の変動については、常に目を向けておく必要があります。例えば、輸入原材料の価格などは為替相場の影響だけでなく、他国の原材料需要動向や、生産国の政治状況などにより容易に変動します。

資源価格や原材料価格が低下傾向にあるのであれば、それが仕入価格の値下げ交渉のタイミングです。したがって、外部環境について情報収集及び現状把握を行う経営体制を整え、社内で情報を共有化しておき、すぐに対応できるように準備をしておく必要があります。そして交渉の際には、資源価格や原材料価格が低下傾向にあるということを客観的データに基づいて説明できなければなりません。

## 2. 値下げ交渉術

中小企業の場合、長年にわたって、1つの会社から仕入れている場合が多いと想定されます。取引先の集中はまとまった仕入量を発注することにより市場価格より低価格で仕入れることができるというメリットがあります。しかし、仕入先が集中すると、仕入先が倒産した場合、原材料の供給がストップし、販売先への製品供給責任を果たせず、売上高が大きく減少するというリスクが想定されます。リスクへの対応を考えるのであれば、仕入先の分散を図るとともに、仕入先の候補となる企業をピックアップし、万一のリスクに備えておく必要があります。このような準備は、値下げ交渉に十分活用できます。仕入の候補となる企業、すなわち既存取引先の競合他社から、相見積をとるなどして仕入価格を安く抑えるための交渉を実施します。

また、近隣の同業者と共同で仕入れを行うことでまとまった仕入量を確保し、仕入価格を引き下げるという方法もあります。ただしこの場合、必要以上の量を仕入れる結果となる可能性もあり、経営を圧迫する原因となりかねませんので注意が必要です。

また加工業の場合は、販売先から材料を無償支給してもらうことで仕入価格の変動リスクそのものを回避するという方法もあります。これは在庫を抱えるリスクも回避できますので検討の余地はあります。