

仕入先から価格値上げの打診

Q. 仕入先から価格値上げを打診されているが、どのように対応すればよいか？

要旨 系列の崩壊、景気の低迷、業績の悪化等の影響で、以前と比べて仕入先からの値上げ要請がされやすい事業環境になってきています。原料・人件費の高騰、需要の増加、受注量の減少等、様々な要因で値上げの要請を受けます。サプライチェーンを途切れさせないことを前提に、対応の方向性を決定して、慎重に対応していくことが必要となります。方向性は、大きく分けて「合理的な価格交渉」と、「代替仕入先からの調達」があります。

解説

1. 合理的な価格交渉

合理的な価格交渉をするためには、①見積明細の精査と、②原価の低減の2通りのアプローチがあります。

①見積明細の精査は、仕入先から、材料費、加工費、経費等の内訳が記載された見積明細を入手します。不合理な内容があれば是正して、合理的な価格になるように交渉します。

②原価の低減は、製品の設計を変更するVE（設計変更）と、生産の方法を変更するIE（生産合理化）のアプローチがあります。VEは製品の価値と機能の関係を把握し、相対的な価値の向上をはかる手法です。具体的には安価な材料に変更する、つくりやすい形状に変更する等、安価になるように設計を変更することを検討します。IEは作業研究を行い、科学的に作業を改善する手法です。具体的には仕入先と協力して生産工程の内容や時間を調査して、よ

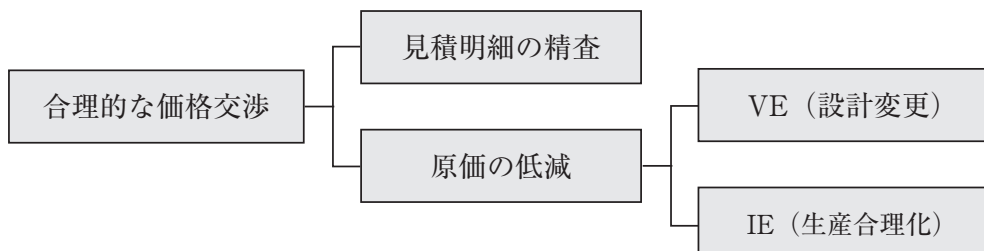
り合理的な生産方法を検討します。

2. 代替仕入先からの調達

代替仕入先を検討する時は、①汎用品と②専用品とで対応が異なります。

一般的に販売されている汎用品であれば、比較的調達するのが容易なため、別の仕入先に引き合いをして、メリットがあるかを評価して判断します。

他方、専用品は金型等の生産設備が専用であることが多いため、容易に代替仕入先から調達することができません。代替仕入先で専用設備を新たに製作するか、現状の仕入先から生産設備を移管する必要があります。この場合、価格、品質、納期を評価して、仕入先を変更することの可否を慎重に検討することが必要です。



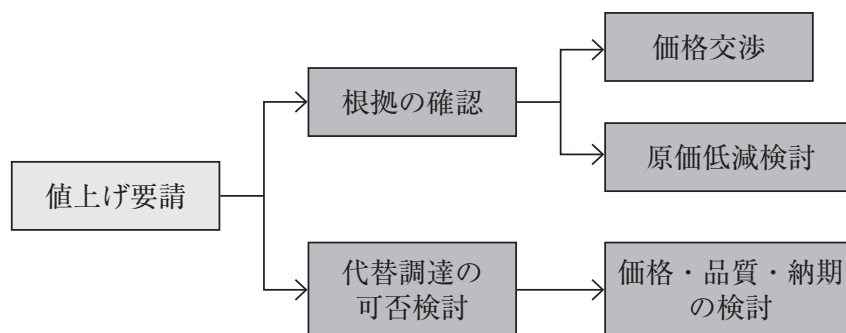
仕入先から価格値上げの打診への対応

＜ご提案のポイント＞

- ・ご提案の実行により、値上げを回避して適正な仕入れ価格にすることができます。
- ・製品の特徴を整理して、対応の方向性を決定します。
- ・値上げの根拠を確認してから、価格の交渉や原価低減の方策を検討します。
- ・代替仕入先から調達することを検討します。製品の特徴を考慮しながら、慎重に価格、品質、納期を評価して判断します。

1. 対応の方向性決定

仕入先が値上げを打診してきている背景や製品の特徴を考慮して、対応の方向性を決定してください。大きな方向性として、①値上げ根拠の確認と価格交渉、②代替仕入先の検討があります。



2. 値上げ根拠の確認と価格交渉

仕入先より値上げを要請する根拠を入手します。具体的には、材料費、加工費、経費等が記載された見積明細を入手するとともに、必要に応じて仕入先の現場調査等で見積明細の信憑性を調査します。見積明細が割高になっている場合は仕入先と価格を低減する交渉をします。見積もり明細が正しいと判断した場合は、製品の設計変更や工程の見直し等で原価の低減を検討します。安価な材料に見直す、つくりやすい形状に変更する、要求品質レベルを見直す等の方法があります。

3. 代替仕入先からの調達検討

現在の仕入先とは違う仕入先から製品を調達することを検討します。容易に代替仕入先から調達することが可能な汎用品と、金型等の専用生産設備が必要で、容易に代替調達ができない専用品があります。専用生産設備が必要な場合は、新たに専用設備を作成するケースと現状の仕入先から設備を移管するケースが考えられます。値上げ要請を受けている製品の特徴を考慮して、代替仕入先から調達した場合の価格、品質、納期を慎重に評価して、実際に仕入先を変更するか否かを判断してください。