

仕入価格の高騰による売上減少を危惧

Q. 材料など仕入価格の高騰があるが、値上げをすれば売上が減少するかもしれない。どうすればよいのか？

要旨 販売価格を値上げすると売上が減少するのではないかと考え、仕入価格の値上げ分を販売価格に転嫁できず、利益を圧迫する事態に陥っている中小企業は少なくないと考えます。そのようなリスクを回避し、安定的な経営を目指すためには、仕入価格の高騰に備えての事前準備の重要性を認識していただくとともに、具体的な対処法について助言する必要があります。

解説

1. 仕入価格の高騰に対する備え

材料など仕入価格の高騰は常に想定しておくべき外部環境の変化であるといえます。例えば、輸入材料の価格などは為替相場の影響だけでなく、他国の材料需要動向や、生産国の政治状況などにより容易に変動します。

したがって、外部環境について情報収集及び現状把握を怠らず、どのくらいの値上げならば対応できるかについてシミュレーションを行っておくことで、慌てず冷静な対応が可能となります。

2. 経営リスクの回避

為替などの影響で材料など仕入価格の値上げがあった場合、販売価格への転嫁を考える前に自社内でのコストダウンによって仕入価格の値上げ分を吸収しようとする中小企業が多いと考えます。

しかし自社内でのコストダウンにも自ずと限界が訪れます。つまり自社内のコストダウンだけでは仕入価格の値上げ分を吸収しきれない事態に陥ることは容易に想定できます。

このような場合、次の一手として販売価

格への転嫁を真剣に考えざるを得ません。販売価格に転嫁しなければ、自社の利益がどんどん減少し、経営は悪化の一途をたどります。従業員の雇用を守れないばかりか、会社存続の危機を迎えることは必至でしょう。しかし、取引先に対して「販売価格を上げるので受け入れて欲しい」とストレートに伝えたところで、取引先がすんなり受け入れることは無いと考えます。したがって、販売価格を上げる根拠を明確にすることが重要となります。

仕入価格の高騰に対する経営リスク回避策

＜ご提案のポイント＞

- ・仕入価格の高騰による経営リスクを回避するための対処法について、何が有効かを具体的に検討します。
- ・仕入価格の高騰は常に想定されるリスクであることを認識いただき、仕入価格の高騰リスクを想定した事前準備について検討します。

1. 仕入価格の高騰に対する具体的対処法

シンプルな対処法は販売価格の値上げです。ただし販売価格の値上げ根拠が明確でなければ、販売先は簡単には値上げを受け入れないと考えます。したがって、まず自社製品がなぜ販売先に選ばれているのかについて考えます。「競合他社の製品と比較して〇〇が優れている」という他社には代え難い「(価格以外の) 強み」を有していることが選定理由であれば、販売価格を値上げしても受け入れられると考えます。

また仕入価格の何が値上がりしたのかについて根拠を販売先に示すことで値上げへの理解を求めます。例えば、製造業においては販売価格の中に材料費と労務費、エネルギーコストが含まれますが、材料費と労務費、エネルギーコストを明確に区分した上で、材料費の高騰分を示し、値上げへの理解を求めます。

次に考えられるのは、仕入価格を抑える方法です。長年一つの会社から仕入れている場合が多いと想定されますので、既存仕入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の共同仕入れにより仕入量を確保し、仕入単価を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り、在庫過多になるリスクがあります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材料価格の変動リスク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。

2. 事前準備による経営リスクの回避

材料など仕入価格の高騰は常に想定しておくべきです。輸入材料の価格などは為替相場の影響だけでなく、他国の材料需要動向や、生産国の政治状況などにより容易に変動します。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るとともに、仕入価格の高騰リスクを想定し、どのくらいの値上げであれば吸収可能かを考えておくべきです。このように事前にリスクを想定し対応策を考えておくことで、慌てず冷静な対応が可能となります。また各製品について「販売先から選ばれている理由」について明確にしておくことも有効な対応策と言えます。