

価格改定申入書

価格改定のお願い

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、本日は、今後の当社製品のご購入にあたり、誠に心苦しいお願いがございます。

価格改定のご理由

この数年、原材料費が急騰しており、特に鋼材は2020年から2021年にかけて107%上昇し、その後も高止まりしている状況にございます。

当社の原材料費も、この3年間で25%上昇いたしました。具体的には下記の通りです：

費目	以前	現在	増加額	増加率
原材料費	1,400万円	1,750万円	+350万円	+25.0%
人件費	1,250万円	1,300万円	+50万円	+4.0%
その他経費	350万円	400万円	+50万円	+14.3%
合計	**3,200万円**	**3,650万円**	**+450万円**	**+14.1%**

このままでは、当社の利益が25%減少し、経営が危機的状況に陥ります。

法的根拠

政府の「労務費転嫁指針」では、原材料費やエネルギー費、労務費などが上昇した場合、適切な価格転嫁を認めることができます。

また、下請法では、一方的な価格据え置きは「買いたたき」に該当する可能性があります。

当社の強み

当社は、20年以上にわたり、貴社のために以下を実現してきました：

- ・ 短納期対応（納期遵守率99%以上）

- ・高品質維持（不良品率0.5%以下）
- ・カスタマイズ対応（貴社の要望に応じた特別仕様対応）
- ・技術サポート（設計段階からのご相談対応）

これらの付加価値は、単なる価格競争では得られないものと確信しております。

価格改定案（段階的実施）

貴社のご事情も考慮し、以下のような段階的な価格改定をご提案申し上げます：

第1段階（2025年4月～）

- ・**対象**：新規案件および新規製品
- ・**値上げ率**：+7.0%
- ・**実施時期**：2025年4月1日より

第2段階（2025年7月～）

- ・**対象**：既存案件にも適用
- ・**追加値上げ率**：+5.0%（合計+12.5%）
- ・**実施時期**：2025年7月1日より

参考：理想案（松）

- ・**値上げ率**：+14.1%（原価上昇に完全対応）
- ・**実施時期**：2025年4月1日より

当社の経営状況

当社も、貴社と同じように原材料費の上昇による経営圧力を受けております。

もし当社が経営危機に陥ると、以下のような事態が生じます：

- ・設備投資ができなくなり、品質が低下する可能性
- ・納期対応ができなくなり、貴社の生産計画に支障が出る可能性
- ・最悪の場合、事業継続ができなくなり、新しい仕入先を探す必要が生じる可能性

つまり、当社の経営を守ることは、長期的には貴社の経営を守ることにもなると確信しております。

相互依存の関係

当社と貴社は、20年以上にわたり、相互に信頼と依存の関係を築いてまいりました。

この関係を今後も維持し、さらに発展させるためには、互いに適正な価格で取引することが不可欠だと考えております。

【重要】現在の価格では採算が取れない状況となっており、このままでは事業継続が困難になります。

ご検討のお願い

つきましては、上記の事情をご理解いただき、以下の価格改定案についてご検討をお願い申し上げます：

- 第1段階：新規案件から+7.0%値上げ（2025年4月より）
- 第2段階：既存案件にも+5.0%追加値上げ（2025年7月より、合計+12.5%）

ご不明な点やご質問がございましたら、いつでもお気軽にお申し付けください。

追加資料のご提供や、詳細なご説明も喜んでさせていただきます。

今後のご対応

お手数ですが、<<>>2025年2月末日までに<<>>、上記の価格改定案についてのご返事をいただけますでしょうか？

ご返事をいただくまでの間、新規案件については、現在の価格でのご提供は難しい状況にあることをご理解ください。

代替案のご提案

もし上記の案が難しい場合でも、以下のような柔軟な対応が可能です：

- 新規案件のみ先行実施
- 特定製品のみの値上げ
- さらなる段階的実施（3段階以上に分割）
- その他、貴社のご事情に応じた対応

どのようなご相談でも、遠慮なくお申し付けください。

結び

20年以上の信頼関係を大切にしたいからこそ、このようなご提案をさせていただいております。

ご多忙の中、誠に恐れ入りますが、ご検討のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

敬具

<<>>別紙：参考資料<<>>

1. 鋼材価格推移グラフ（過去5年）
2. コスト影響試算表
3. 利益率の変化を示す表
4. 新価格見積書（コスト費目別）