

## 令和8年度日本弁理士会役員選挙当選のお礼と中小企業の値上げ交渉のお話



次年度副会長当選者 櫻田賢

令和8年度日本弁理士会役員選挙において、副会長に立候補いたしました櫻田です。9月に実施されました役員選挙において弁理士クラブよりご推薦をいただき、無事に無投票で当選させていただきました。役員選挙期間中においては、弁理士クラブの先生方から多大なるご支援を賜り選挙活動を行いました。改めて、弁理士クラブの先生方に心からお礼申し上げます。

さて、皆様ご存じの通り10月初旬より次年度会務検討委員会が発足し、次年度の事業計画の策定に取り掛かりました。次年度会務検討委員会に参加して、日本弁理士会は、弁理士報酬の増額等多くの課題を抱えていることを改めて認識いたしました。私の在任中に多くの課題が解決できるように誠心誠意副会長職を務めて参ります。引き続きのご支援とご鞭撻を賜りますようよろしくお願いいたします。

### 【値上げ交渉のお話】

今回、副会長選挙のお礼を弁クメルマガに掲載してはとの執筆のご機会をいただきましたので、同じように値上げ交渉で苦勞しています中小企業の値上げ交渉のお話をさせていただきますと思います。

中小企業診断士として、中小企業の経営支援の現場に入る機会が多々あります。中小企業において、取引先との値上げ交渉に苦勞しています。物価高騰に基づく材料費の上昇や政府主導による最低賃金の上昇等、企業努力では賄いきれないコスト上昇の状況において、対応策として、値上げするしか生き残る道が見いだせない現状にあります。その一方、1990年代初頭のバブル崩壊後、我が国の経済は、停滞し、物の値段がほとんど変わらない状態となりました。しかし、近年為替が円安に振れ、世界的な物価の上昇によって我が国においても物価が上昇し、それに伴い賃金が増えるようになりました。ここで、バブル崩壊から物の値段が上がらなかったことから、値上げ交渉が停滞しかつ値上げを受け入れる環境でなかったことから、多くの企業にとって値上げ交渉の経験が薄れました。このように経験が乏しい状況において、改めて値上げ交渉を行わねばならなくなったために、行政としてもいくつか

支援策を準備し、中小企業の値上げ交渉を円滑に行えるような施策を講じています。

#### その1：パートナーシップ構築宣言

内閣府と中小企業庁の主導で、取引先との共存共栄を目指すために企業の代表者がその宣言を表明するものです。詳細は下記 URL を参照してください。

<https://www.biz-partnership.jp/>

この政府の取組に対して、日本経済団体連合会（経団連）、日本商工会議所、経済同友会の経済3団体も団体に参加する多くの企業に宣言の拡大や積極的な宣言の遂行を奨励しています。具体的なパートナーシップ構築宣言の宣言内容には、少なくとも年1回の価格交渉を行う等の親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組むことが盛り込まれています。

#### その2：価格交渉支援

国や地方公共団体において、様々な価格交渉の支援ツールが準備されています。

中小企業庁 [https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien\\_tool.html](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html)

埼玉県価格交渉支援ツール <https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakukoushoutool.html>

中小企業にとって取引先から、価格交渉においてどの程度材料費等が値上がりしたのか、利益が圧迫されている現状の資料が求められます。多くの中小企業にとっては、材料費等の値上がり状況は把握していますが、取引先との関係においてどの程度その取引先の製品が値上がりしたのか管理している企業は少ないようです。その点で、価格交渉がうまくいかない場合が多々あるようです。これは、値上げを受け入れる取引先の社内においても1つの理由付けが必要となる場合が多々あるからです。取引先の窓口担当者にとって、社内に値上げの提案をする際に社内を納得する材料が必要となるからです。

#### その3：価格の交渉時期

価格の交渉において取引先の予算が決まった時期に価格交渉を行っても予算の都合からなかなか受け入れることが難しい状況にあります。ですので、価格の交渉を行うときも取引先が予算案を策定する時期に併せて交渉することが大きなポイントとなります。その一方、急に価格交渉を行ったとしても急な値上げを受け入れていただける状況にないことから、通常は、予算案策定の時期の数か月前から取引先の窓口担当者は、原材料や人件費の価格が高騰して値上げをしなければならないと、ことあるごとに伝えて、近々価格交渉を行うことを匂わせます。その上で、予算の策定期（通常は、決算期の4か月前ぐらいの時期）に正式に価格交渉の申し出を行い、価格交渉を受け入れていただけるようにしたいところです。

このように、中小企業においては、取引先と価格交渉を行っております。ご参考になれば  
と思い、この機会に弁クメルマガで皆様にお伝えする次第です。

以上