株式会社サンプル企業

社外秘 | 2026-10-26

価格改定 想定問答

A 社訪問前の社内資料

この書類の結論

即答してよいことと、**持ち帰ること**を先に分ける。**「他社さんはどうされていますか」には答えない。賃金の明細は出さない**（公表資料で説明する）。**+4.5% 以上ならその場で受けてよい。**それ未満は持ち帰る。

作成	AI 活用担当
日付	2026-10-26
版	1.0
機密区分	社外秘

目次

1. この文書について 3
1.1 目的 3
1.2 読み手 3
1.3 範囲 3
1.4 範囲に含まないもの 3
1.5 前提と制約 4
1.6 改訂履歴 4
1.7 用語 4
2. 即答してよい質問 4
3. その場で受けてよい線 5
4. 持ち帰る質問 6
5. 断られたときにどうするか 6
6. 法律と指針で押さえておくこと（社内用） 7
7. 次にやること 7

結論

状況　2026-10-30（金）、A 社購買部を訪問し、価格改定をお願いする（14 品目平均 +5.2%）。

問題　A 社は売上の **18.2%** を占める最大の取引先である。しかも **8 社のうち最初に当たる先**で、**ここで通るかどうかが、残り 7 社への説明材料になる。**

問い　聞かれたときに、何をどう答えるか。どこまでならその場で受けるか。

答え　**即答してよいこと**と、**持ち帰ること**を先に分ける。**「他社さんはどうされていますか」には答えない。賃金の明細は出さない**（公表資料で説明する）。**+4.5% 以上ならその場で受けてよい。**それ未満は持ち帰る。

1.　この文書について

1.1　目的

A 社へのご説明の場で聞かれることを想定し、**答えを先に決めておく。**

1.2　読み手

- 代表（高梨 亮）
- 営業課長

1.3　範囲

- 想定される質問と、それぞれの答え方
- その場で受けてよい線
- 断られたときの次の手
- 法律と指針で押さえておくこと

1.4　範囲に含まないもの

> **ここを書かないと、読み手は「書いていないこと＝やること」と読みます。**

- **この文書は社外に出さない。**A 社にお渡しするのは根拠資料のみ
- 法律に当たるかどうかの判断 — 顧問弁護士の仕事。ここでは条文の場所を押さえるだけ

1.5　前提と制約

> **前提が崩れたら、この文書の結論も崩れます。**崩れたら作り直します。

#	前提	崩れたらどうなるか
1	代表と営業課長の 2 名で伺う。答えるのは代表、記録は営業課長	答えを持ち帰る場面が出る。**その場で即答しない項目を決めておく**
2	A 社は資本金 3 億円超・従業員 300 人超（取引先台帳）	当社（資本金 3,000 万円）との取引は取適法の対象になる見込み。当てはまるかは顧問弁護士が判断

1.6　改訂履歴

版	日付	作成	承認	変更の要旨
1.0	2026-10-26	AI 活用担当	高梨 亮	訪問前の打ち合わせ用

1.7　用語

語	この文書での意味
下限	その場で受けてよい最低の率。これ未満は持ち帰る。代表が訪問の前に決める
取適法	製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（中小受託取引適正化法。2026-01-01 施行。旧 下請法）

2.　即答してよい質問

図表 1　その場で答える

聞かれること	答え方
なぜ今なのか	**2023 年 4 月から 3 年 6 か月据え置いてきました。**この間に最低賃金が 19.4%、アルミが 38.0% 上がりました
根拠は何か	**日本銀行の企業物価指数と、神奈川県の最低賃金です。**すべて御社でも確かめていただける公表資料です
賃金の明細（賃金台帳）を見せてほしい	**「公表資料でお示ししています。**国の指針でも、説明は公表資料でよいとされています」。**賃金台帳・給与の額は出さない**（指針 受注者としての行動②）
鋼材は上がっていないのでは	**そのとおりです**（磨棒鋼 +1.6%）。シャフト類・ブッシュ類の率が低いのはそのためです
電気代は下がっているのでは	**下がっています**（▲5.6%）。その分は差し引いています
御社の努力はしたのか	**5 件、原価の 2.7% ぶん行い、お願いする額から引いています。**根拠資料の「当社が先に行った合理化」に一覧があります

聞かれること	答え方
全品目一律か	**いいえ。**+2.6% ～ +11.5% です。カラー類はアルミが上がったため率が高くなっています
いつからか	**2027 年 4 月 1 日納入分からです。**2027 年 3 月 31 日までのご発注は現行単価で承ります
次はいつ上げるのか	**2027 年 9 月に、同じ指標で見直させてください。**下がっていれば下げる方向でご相談します
これで利益が増えるのでは	**増えません。**粗利の額は単価を決めたときと同じに戻るだけで、率は 17.5% から 16.6% に下がります（14 品目の合計）

資料: 根拠資料 1.0 版（2026-10-23）の数字

3.　その場で受けてよい線

図表 2　代表が訪問の前に決めた線

	率	年額（14 品目）	お願いに対する割合
お願いする率	+5.2%	1,227 千円	100%
その場で受けてよい下限	**+4.5%**	1,059 千円	86%
先方が出しそうな率	+3.0%	706 千円	58%

資料: 現行の売上（14 品目）年 23,539 千円 × 率

> **下限 +4.5% は、お願いの 86% にあたる。**労務費の分（+4.6%）が入らない率では受けない。下限以上でも、品目群ごとの内訳は必ず書面でもらう。

4.　持ち帰る質問

図表 3　その場で答えない

聞かれること	その場での答え方	持ち帰って何をするか
他社さんはどうされていますか	**「他のお取引先様の条件はお答えできません。**御社にも同じようにいたします」	**何もしない。これは答えてはいけない**
数量をまとめたら下げられますか	**「下げられる余地はあります。**月産と納入回数をお聞かせいただければ試算いたします」	ロット単価の低減分を計算して 3 営業日以内に回答
3% なら通せますが	**「持ち帰らせてください。**何が足りなくなるかを計算してお返事します」	**その場で受けない。3% だと年 521 千円足りない**
アルミの材料を御社から支給したら	**「ありがたいご提案です。持ち帰って計算させてください」**	支給材の受け払い・保管の手間を入れて、カラー類の額を出し直す
期の途中なので予算がない	**「適用の時期はご相談できます。**率の根拠は変わらないので、時期を決めさせてください」	時期の案を 2 つ用意する（5 章の「時期が早い」の行）

資料: —

> **「他社さんは」に答えると、その瞬間に信用を失う。**答えた内容は必ず他社にも伝わる。**「お答えできません」と言えることが、逆に御社の情報も守られる証拠になる。**

5.　断られたときにどうするか

図表 4　断られ方ごとの次の手

断られ方	次の手	それでも駄目なら
率が高い	**カラー類だけ別立てにする。**アルミの指数に合わせて半年ごとに見直す方式を提案し、シャフト類・ブッシュ類（+3.7%・+2.6%）を先に通す	時期を半年延ばす代わりに額は維持
時期が早い	**半年遅らせて合意する。**半年ぶんは当社が持つ（614 千円）	**経過措置を外す条件で合意する**
協議そのものを断られる・先延ばしされる	**一度引く。協議のお願いを書面（メール）で出し、日付の残る形にする**	代表が顧問弁護士と、国の相談窓口（指針 受注者としての行動①）に相談する

資料: —

> **その場で粘らない。**最大の取引先で険悪になると、値上げどころか数量を失う。**引くことと、諦めることは違う。**

6.　法律と指針で押さえておくこと（社内用）

その場で法律の名前を出さない。出すと交渉が硬くなる。ここに書くのは、断られたときに代表が顧問弁護士へ相談するための、条文の場所だけ。

図表 5　押さえておく条文と指針

資料	箇所	書かれていること（要旨）
取適法	第 5 条第 2 項第 4 号	費用の変動などで受注者が代金の協議を求めたのに、協議に応じず、または必要な説明・情報の提供をせず、一方的に代金を決めることを禁じる（公正取引委員会の運用基準は、据え置きもこれに含むとしている）
取適法	第 5 条第 1 項第 5 号	通常支払われる対価に比べて著しく低い代金を不当に定めること（買いたたき）を禁じる
振興基準	第 4 の 2 ⑷	労務費・原材料費・エネルギー価格等が増えた場合は、期中でも柔軟に価格を変更する
振興基準	第 4 の 2 ⑻	取引対価の協議の記録を、双方がそれぞれ保存する
指針	発注者としての行動⑤	労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められたら、協議のテーブルにつく。求めたことを理由に取引を停止するなど不利益な扱いをしない
指針	共通の行動②	価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者の双方で保管する

資料: 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（中小受託取引適正化法・取適法。令和 7 年法律第 41 号による改正、2026-01-01 施行）／経済産業省「振興基準」（受託中小企業振興法 第 3 条第 1 項、令和 8 年 6 月 24 日）／内閣官房・公正取引委員会「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（令和 5 年 11 月 29 日、令和 8 年 1 月 1 日改正）

7.　次にやること

#	やること	誰が	いつまでに
1	3% で受けた場合の不足額を計算しておく	AI 活用担当	2026-10-28（水）
2	数量をまとめた場合の試算を用意しておく	AI 活用担当	2026-10-28（水）
3	訪問前に、この想定問答を 2 人で読み合わせる	代表・営業課長	2026-10-29（木）
4	訪問の結果を、その日のうちに記録する（価格交渉の記録）	営業課長	2026-10-30（金）
5	A 社からの回答を受け、記録を双方で確認する	代表	2026-11-20（金）