

株式会社サンプル企業

価格改定 想定問答

A 社訪問前の社内資料

作成	AI 活用推進担当
日付	2026-10-24
版	1.0
機密区分	社外秘

目次

1. 先に決めておくこと
2. この文書について
 - 2.1 目的
 - 2.2 読み手
 - 2.3 範囲
 - 2.4 範囲に含まないもの
 - 2.5 前提と制約
 - 2.6 改訂履歴
3. 即答してよい質問
4. 持ち帰る質問
5. 断られたときにどうするか
6. 次にやること

1. 先に決めておくこと

図表 1 要点

測ったこと	結果
お願いする率	10.9%
先方の想定との差で当社が負う額	年 1,611 千円
交渉が半年延びたときの負担	1,112 千円

資料: 本文の各節から

2. この文書について

2.1 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**。

2.2 読み手

- ・代表（高梨 亮）
- ・営業

2.3 範囲

- ・想定される質問と、それぞれの答え方

2.4 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

2.5 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	代表が 1 人で伺う	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

2.6 改訂履歴

版	日付	作成	承認	変更の要旨
1.0	2026-10-24	AI 活用推進担当	高梨 亮	訪問前の打ち合わせ用

結論

状況 2026-10-31、A 社購買部を訪問し、価格改定をお願いする。

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。

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。「では御社だけ特別に」にも乗らない。この 2 つだけは、その場で線を引く。**

3. 即答してよい質問

図表 2 その場で答える

聞かれること	答え方
なぜ今なのか	5 年 6 か月据え置いてきました。 この間に材料が 31% 上がり、当社の合理化では吸収しきれなくなりました
根拠は何か	日経の建値と、各社の請求書です。 すべて御社でも確認いただける数字にしています
御社の努力はしたのか	5 件、合計 3.2% ぶん行いました。 根拠資料に一覧があります
14.1% 上がって、なぜ 10.9% なのか	3.2 ポイントは当社で吸収するからです

聞かれること	答え方
全品目一律か	いいえ。材料により +6.6% ~ +12.9% です。アルミは上昇が小さいので率も低くしています
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	2029 年 4 月を目安としています。 ただし建値が ±10% を超えて動いた場合は、その都度ご相談させていただきます
これで元に戻るのか	戻りません。 粗利率は 15.9% → 2.0% まで落ちており、この改定でも 13.2% にとどまります

資料: —

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。 3% で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 1,611 千円足りない

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	品目を絞る。 上昇の大きいシャフト類 6 点だけ先に通す (+12.9%)	時期を半年延ばす代わりに率は維持

断られ方	次の手	それでも駄目なら
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 (1,112 千円)	経過措置を外す条件で合意する
全面的に無理	一度引く。12 月に再訪して、その時点の建値 でもう一度	B 社・C 社を先に通し、実績を作ってから 戻る

資料: —

その場で粘らない。最大の取引先で陰悪になると、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. 次にやること

#	やること	誰が	いつまでに
1	訪問前に、この想定問答を 1 人で読み合わせる	代表	2026-10-30
2	3% で受けた場合の不足額を計算しておく	AI 活用推進担当	2026-10-29
3	数量をまとめた場合の試算を用意しておく	AI 活用推進担当	2026-10-29
4	訪問の結果を、その日のうちに記録する	代表	2026-10-31