

デフレからインフレへ

2022年7月18日
樹脂営業技術課 藤本

こんにちは、樹脂営業技術課の藤本です。

本日は最近の営業の取り組みについて、ご報告します。

皆さんも最近TVなどで度々耳にするインフレ、物価の上昇ですが我々の生活用品のみならず当社の生産活動にも大きな影響が出ております。

6月より各営業担当はお得意先に対し、めっき費用の価格改定交渉を始めました。

なぜ、改定が必要になったか少しご説明致します。

当社の主力工程であるめっきは、多くの金属とエネルギーを必要とします。

樹脂めっきについては、図1の様に主要原材料の推移となっております。

2016年から2022年までの推移をグラフにしました。2月のウクライナ戦争の影響もありますが、6年間で合計約20%強のコスト変動となります。

ご存知のように当社が必要とする材料はほとんど輸入に頼っておりますので、直近の円安も大きく影響しております。

よって、収益性は悪化の一途をたどっており、やむなくお得意先様に価格改定をお願いしている状態です。

私は営業になって29年経ちますが、めっき費の値上げは初めてのことです。

図1

成形原料の反映は何度か経験しましたが、めっき費は初めてです。

めっき費は何種類もの要素にて構成されておりますので、今まで1要素の上昇はあっても今日のように殆どのものが大きく変化することはありませんでした。

また、労務費も上がっております。広島県の最低賃金の変化を見ても図2の様に変化しています。

実感としては薄いのですが、今後は物価(売価)の上昇後に

会社の収益も改善され我々の収入も増えていくものと思わ

れます。そうでないと俗に言う「悪いインフレ」となります。

得意先との交渉もまだ始まったばかりで決着数は

少ないですが、これから粘り強く交渉してまいります。

そして今後の問題は、新規の受注単価です。

単価は市場で決まりますので現在のコストが反映できるか

未知数です。市場の競合先が同様に見積もりを上げて

くれば、いい時合となるのですが、需要と供給のバランスはなかなか読めません。

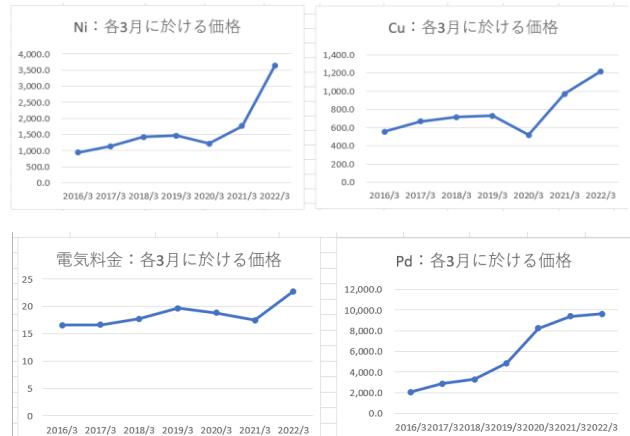


図2

我々が頻繁に行くスーパーの商品は、大きな不安を抱えて値上げしている状況と思われます。

先行して値上げして商品は売れるのだろうか？ライバルの動向は？売上はどうなる？など。

当社も同様に今後の市場動向が気になりますが、「景気は気から」とも言いますので、

過度に警戒するのではなく、期待を持って注視することが大切と思われます。