

第84回 社会的に妥当な値上げ方法の知恵は？

今回は、事業存続や工賃向上のために、値上げしてゆくことについて次の通り書きました。

- ・企業は、世の中の物価動向やコストアップ状況を訴えて価格交渉している。
- ・そのために、公的なデータも活用する。
- ・しっかり「原価管理」した上での訴えであることを説明する。
- ・それでも認めてもらえない場合は、価格以外の価値を考え、PRする。
- ・これら全てに生成AIを活用できる。想定される質問・反論への対応なども。

さて、こうしている間にも、公的なデータが更新されています。

北海道最低賃金は、10月4日より、1,075円になる予定です。6年前は861円でしたから、約25%増しです。

国内企業物価指数は、2020年平均比で約36%増しです。

消費者物価指数は、2020年比で約14%増しです。

賃金指数（名目）も、2020年比で概ね14%増しです。

コロナ禍など色々なことがありましたが、この6年で物価も賃金もそれなりに上がっていることがわかります。皆様の事業所の価格付け、そして工賃はいかがでしょう？

しかしこうして見ると、企業物価指数ほど賃金指数が上がっていないとも見えます。ただでさえ労働者の生活は苦しいのに、コストアップを全て価格に転嫁できない、という感覚も理解できます。

「値上げ交渉」とは少し違いますが、例えばクリーニングなど直接消費者対象のサービスを提供している場合、社会的な配慮を加味した価格付けというものもあります。

例えば、全体としては20%の値上げとしつつ、「障がい者割引」「ひとり親割引」「年金支給日割引（実質的には高齢者割引）」等々によって、割引（あるいは、ポイント増しによる実質値引き）後では10%アップにとどめる、といったことです。これらの対象であることを証明していただくためには、手帳や「ミライロID」の提示といったことが考えられます。

また、製品・サービスごとの顧客層の違いを考え、値上げ率も個別に設定する、といったことも合理的な戦略です。

いずれにしましても、値上げの結果を恐れて現状維持のままでは、いずれ成り立たなくなります。一度本気で、現状及び今後の動向の中で、値付けはどうしてゆくべきか、AIの力も借りて事業所としてしっかり検討されてはいかがでしょうか。

（参考）

『中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック』（中小企業庁）ほか

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html