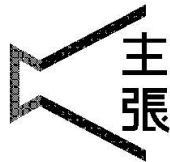


値上げラッシュ

世界で値上げラッシュが起きている。フィルムや糸など巻物製品に必要な紙管の業界も、今春の製紙会社の値上げを受け、価格転嫁を進めるため、コロナ禍の中で懸命に軌底を減らした金額ベースで8〜9割の価格転嫁を終えたばかりだが、政府が目指す従業員の給与改善も生産性向上も夢物語だ。そのような中で再び、製紙各社から9月末から10月にかけての値上げが打ち出された。値上げ幅はおおむね1キログラムあたり15円以上。紙管メーカーからすると、大企業が多い紙管ユーザーが年2回の価格転嫁を理解してくれるのかという不安が大きい。

価格転嫁に苦慮「谷間の中小」

全国紙管工業組合理事長 佐方 将義



紙管業界は仕入れも顧客も大企業という形態が多く、谷間の中小企業として長年、薄利に耐えてきた。紙管は他産業よりもサプライチェーン

交渉下手を返上、供給網守る

（供給網）が短いため、価格転嫁が進まないことによるしわ寄せも大きくなる。今秋の値上げが2022年度2回目となれば、顧客への丁寧な説明が必要だ。

正当な対話こそ

だが紙管原紙メーカーからは値上げ発表時に定量的で納得性のある背景説明はなかった。取引の基本はコミュニケーションであり、それなしに価格転嫁は進まない。そこで当組合は8月末、全ての紙管原紙メーカーに対して定量的な説明を求める「要望書」を提出した。

一方の紙管ユーザー側は、窓口となる調達部門が「安く買うのが美德」という価値観のままではなにかと思う。顧客の経営トップはメディアなどで「脱フレを断行すべきだ」と語るが、現場の感覚は変わっていないとの疑問が拭えない。フレ時代が続く中で調達部門も値上げ要求への対処方針が見えないのだろう。

価格交渉する側も、日本人は交渉下手と聞く。今まで窮状を訴え懇願する交渉しかしてこなかった。だがこのような「浪花節」なやり方では、もはや顧客は納得しない。ルールを守りつつ正しい交渉テクニックを身につけ、説得力のある資料などを準備して価格交渉のテーブルに挑まなければならない。サプライチェーン全体で値上げを達成することこそが、日本経済の問題解決にもつながる。当組合員にもこの考えを広げていく。

さかた・まさよし 84年（昭59）各大工卒、同年三菱樹脂入社。97年三協紙業入社、08年社長（現職）。21年全国紙管工業組合代表理事・理事長。大阪府出身、60歳。