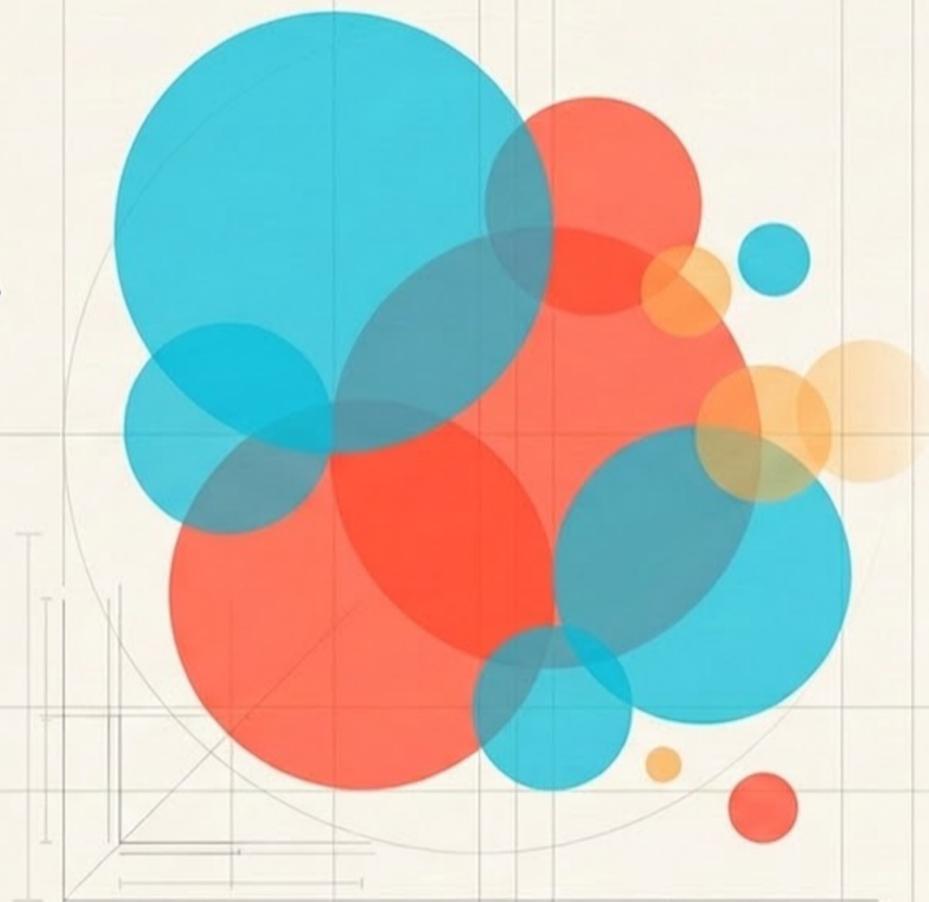


取引先を動かす 「利益見える化」バブル チャート作成手順書

賃上げと価格転嫁を実現する、
データ駆動型・交渉術

中小企業のための実践的アプローチ



作成者 株式会社BBIC

なぜ今、かつてない「価格交渉力」が求められているのか？



物価高と賃上げ圧力の板挟み。原資を生み出すには、適切な「価格転嫁」が不可欠ですが、多くの中小企業がコスト増を転嫁できず苦しんでいます。



データポイント：賃上げを実施できない企業の多くが「コストの増加分を十分に価格転嫁できていない」ことを最大の理由に挙げています。

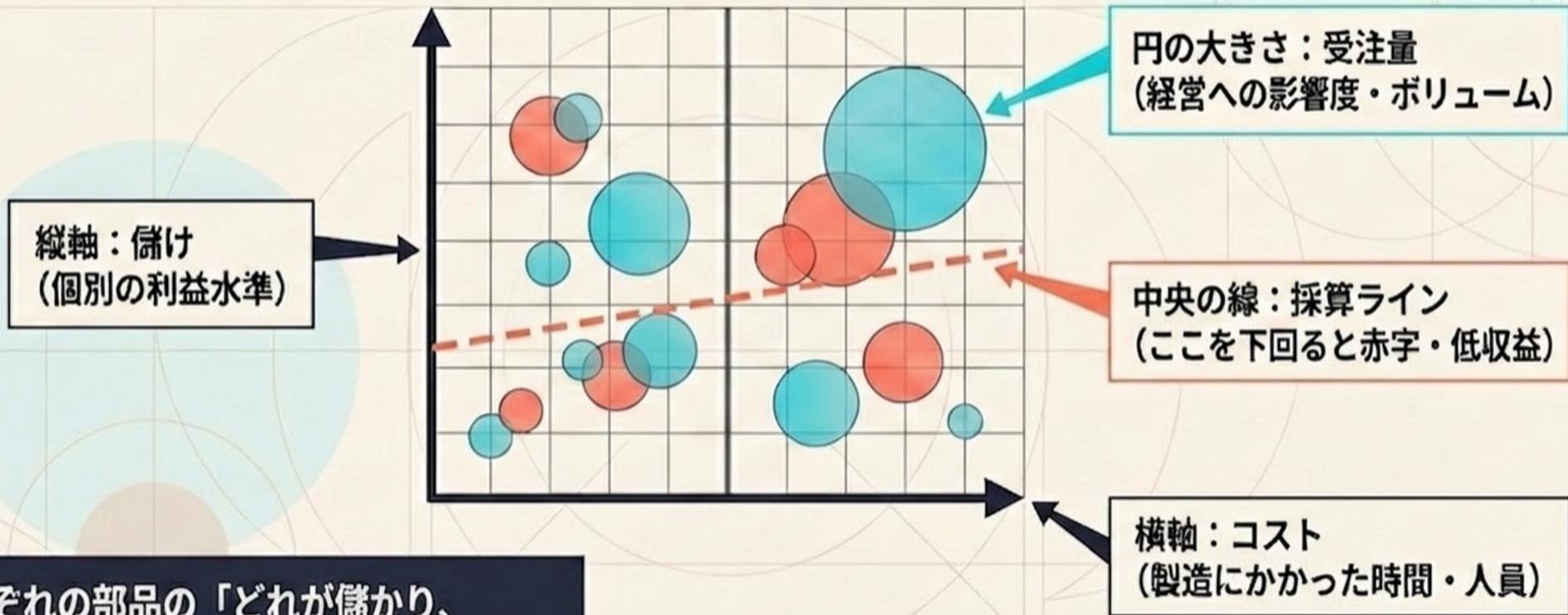
価格交渉の壁：根拠なき「お願い」は通用しない

	これまでの交渉	これからの交渉
アプローチ	感情的・定性的 （「苦しいので上げてください」） 	客観的・定量的 （データに基づく適正価格の提示） 
焦点	会社全体の どんぶり勘定 	多品種でも 「個別部品ごと」の採算 
関係性	利益を奪い合う 対立・ゼロサム 	サプライチェーンを維持する 課題解決パートナー 



大企業側も「材料費や人件費の高騰がデータで客観的に理解できれば応じやすい」と明言しています。

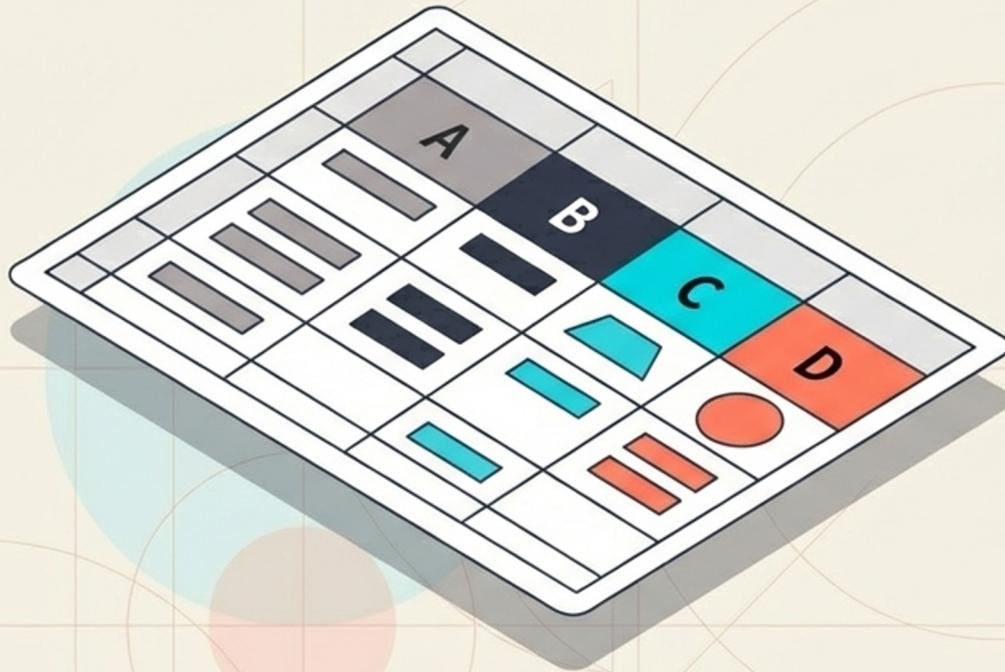
説得の切り札：「バブルチャート」による利益の見える化



それぞれの部品の「どれが儲かり、
どれが足を引っ張っているか」を一目で
取引先と共有できる最強のツールです。

STEP 1: 分析の土台となる「データ」を準備する

まず、Excelのシートに必要なデータを入力し、表を作成します。

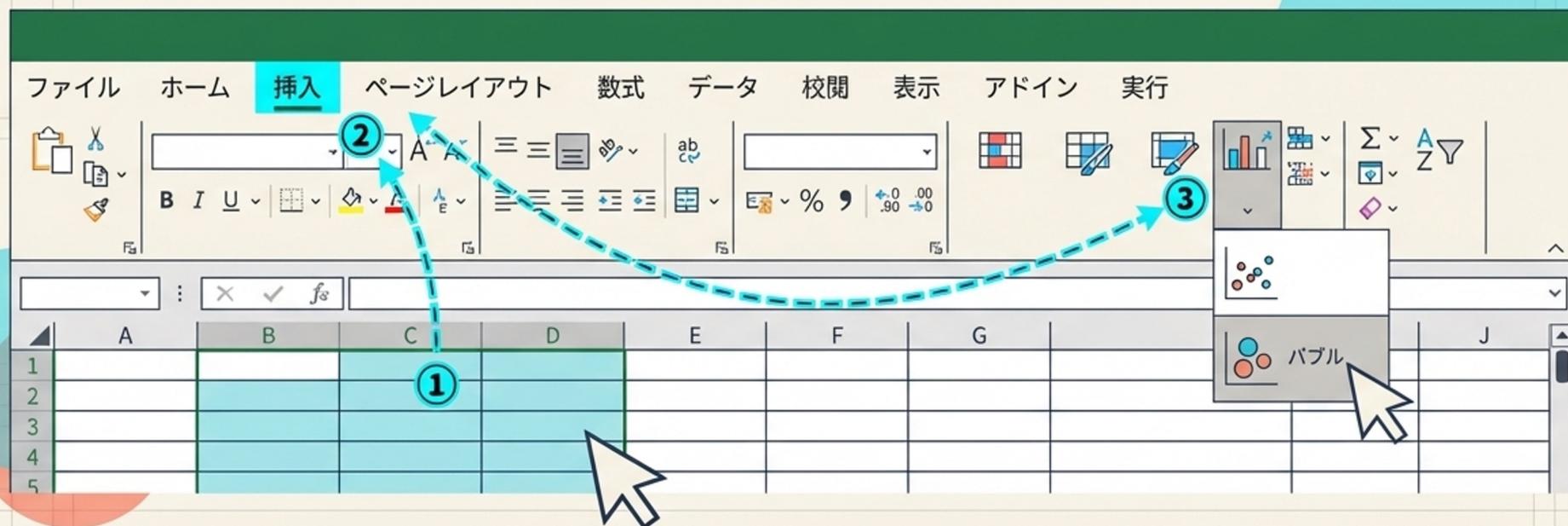


- A** A列 (ラベル) : 部品名や製品名
- B** B列 (X軸の値) : 製造コスト (かかった時間や人員)
- C** C列 (Y軸の値) : 利益 (どれくらいの儲けが出ているか)
- D** D列 (バブルのサイズ) : 受注量



プロの視点: 「隠れたコスト」に注意! 機械のメンテナンスにかかる人件費などが計上漏れしているケースが多く、これを適正に算入するだけで10%程度の上乗せ根拠になることがあります。

STEP 2: データを「バブルチャート」に一発変換する



1. 範囲の選択

入力したデータのうち、数値が入っている「B列（横軸）」「C列（縦軸）」「D列（サイズ）」の範囲をドラッグして選択します。

2. 挿入タブへ

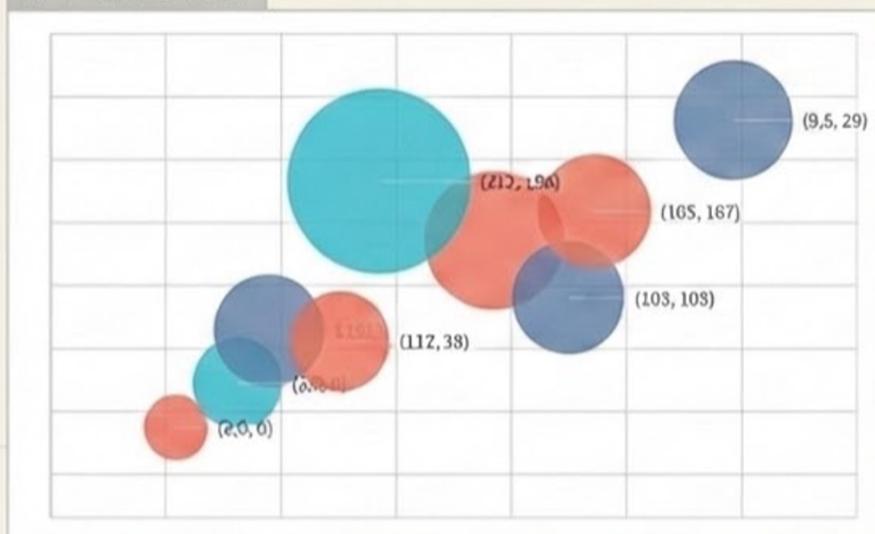
Excel画面上部のリボンから「挿入」タブを開きます。

3. グラフの生成

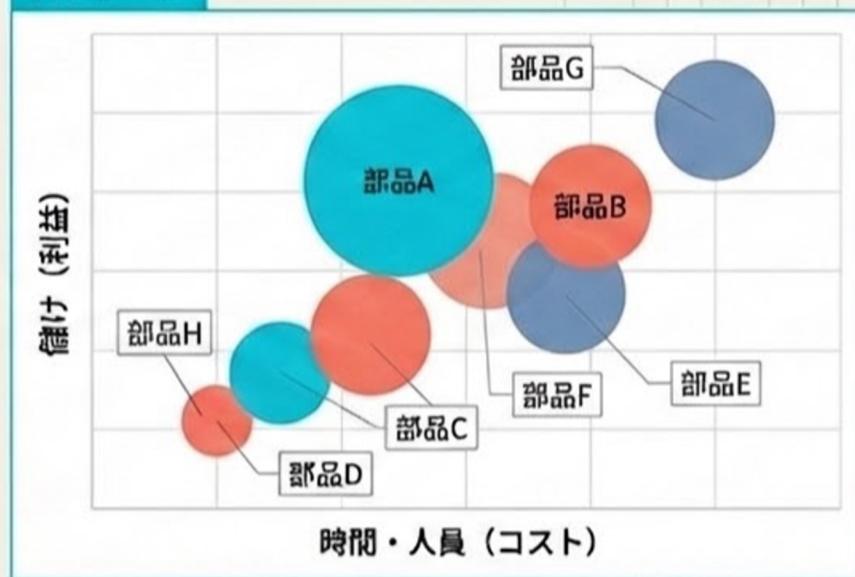
「グラフ」グループの中にある「散布図またはバブルチャートの挿入」アイコンをクリックし、「バブル」を選択します。

STEP 3: 交渉ツールとして「読みやすさ」を整える

デフォルト状態



交渉ツール



1

軸ラベルの追加: グラフ横の「+」ボタンから横軸に「時間・人員 (コスト)」、縦軸に「儲け (利益)」と明記し、初見の相手にも意味が伝わるようにします。

2

データラベルのリンク: どの円がどの部品か一目で分かるように設定します。バブルを右クリックして「データラベルの追加」を選択し、A列の「部品名」が表示されるように設定します。

STEP 4: 説得力を生む「採算ライン」を引く



操作

操作:

Excelの上部メニュー「挿入」>「図形」から「直線」を選びます。利益がゼロ、あるいは自社の基準となる「適正利益の目盛り」に合わせて真横に直線を引きます。

戦略的意味

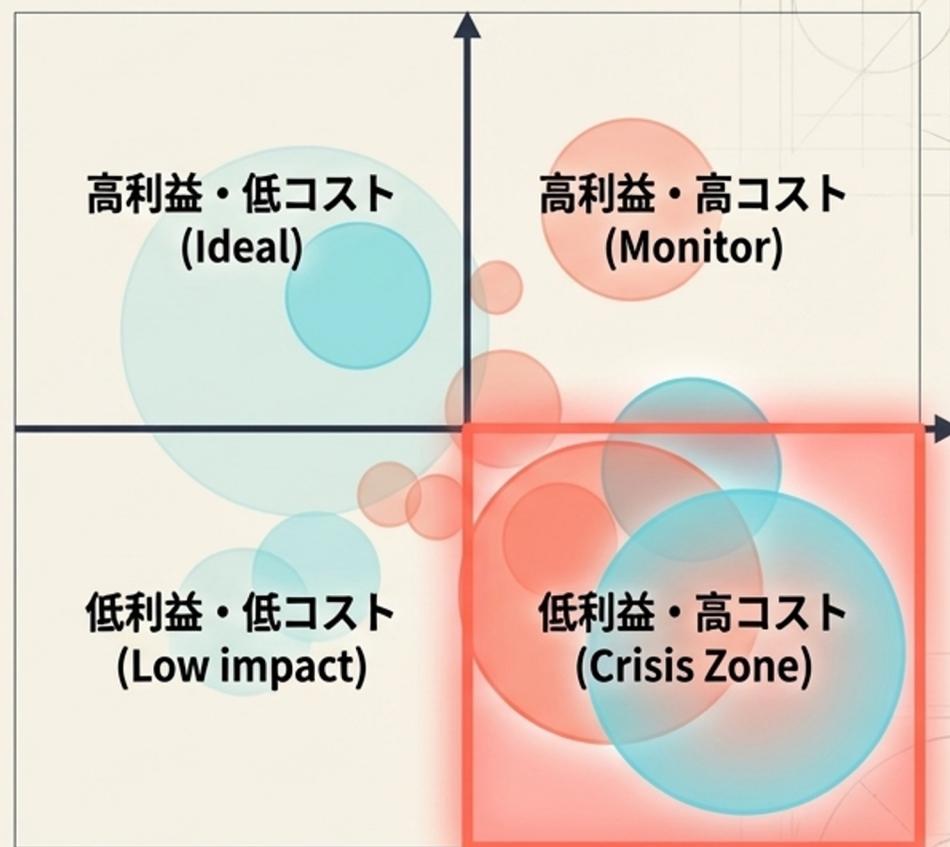
戦略的意味:

この一本の線が、交渉の「基準」を作ります。線より下にある部品は、作れば作るほど自社の体力を奪う「採算が取りにくい部品」であることが、誰の目にも明らかになります。

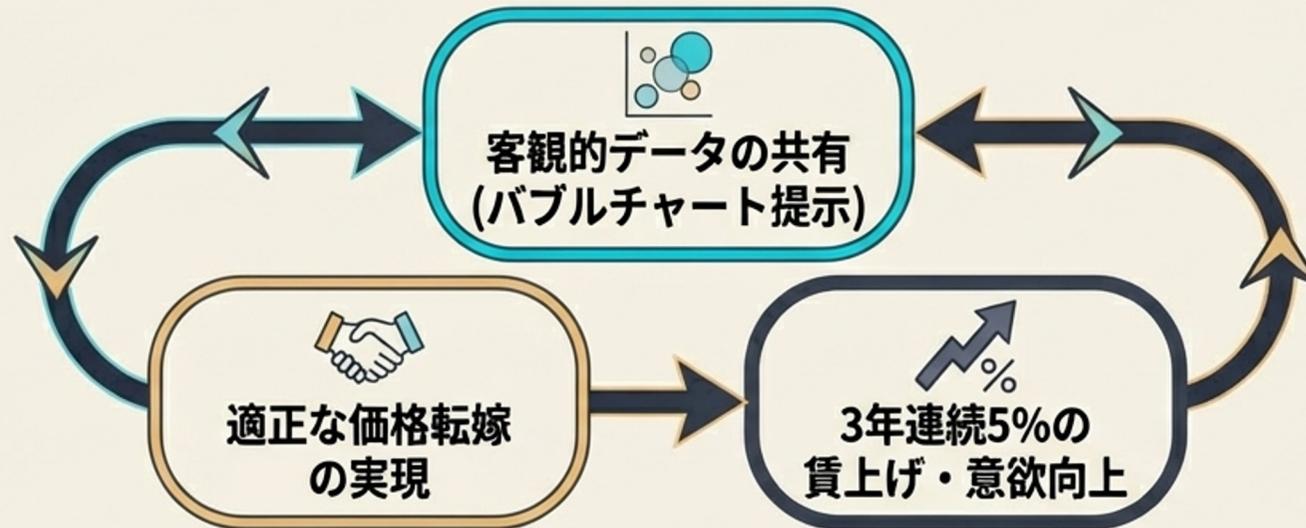
実践分析：どこから価格交渉を始めるべきか？

1
最も優先すべきは「右下（高コスト・低利益）」のエリアにあり、かつ「円が大きい（受注量が多い）」部品です。

2
これが御社の経営を最も圧迫している赤字の要因です。まずはこの特定の部品群に絞って、客観的なデータと共に取引先へ価格改定を提案しましょう。



実証された成果：客観的データがもたらす好循環



- このチャートを導入したある部品メーカーは、取引先から「言われないと分からなかった」と理解を得ることに成功。
- 単なるお願いではなく、根拠を示したことでスムーズに価格転嫁が進み、3年連続で約5%の高い水準の賃上げを実現しました。
- 従業員への適切な還元（人への投資）が、さらなる生産性向上と会社の成長へと繋がっています。

「対立」から「共存共栄のパートナーシップ」へ

客観的なデータの提示は、取引先への「攻撃」ではありません。日本のサプライチェーンを共に守るための「現状の共有」です。

大企業にとっても、安定した部品供給は不可欠です。適正な価格転嫁を通じて中小企業が利益を確保し、従業員へ分配する。

この「公益資本主義（すべてのステークホルダーへの公平な分配）」の実現こそが、御社の成長と日本経済全体の底上げに繋がるのです。交渉のテーブルには、ぜひ「データ」を持って挑んでください。

