

私の過去の経験から値引き交渉を成功させた事例を紹介します。

1. 長く付き合う

この「長く付き合う」は当たり前のことですが、とても重要です。
取引を始めて間もない信用もできない人間に「いきなり安く」なんて売ってくれません。

※問屋さんにとって仕入れて逃げられるのが一番のリスクです（「飛ぶ」と言われます）

1年、最低でも半年以上の付き合いを経て、問屋との取引がスムーズになってきたころには相手にもこちらの「存在感」が増してきます。

そうなってくると電話をかけたときに相手の「声の張り」が違ってきます。

「あっ、〇〇さん！どうもーいつもお世話様ですー！」

といった感じです。

そういった「信頼関係」を築いたころに満を持して値引き交渉してみましょう。

6掛け（60%）から、いきなり10%減なんて無理です。

2~3%、いけても5%程度がいいところかと思います。

3%値引きでも十分大きい成果です。

一つの間屋から50~100万円仕入れるなんてことはザラですので、

何もしなくても3万円利益が増えるのですから。

2. 月額〇〇万円以上買う

相手は「売上げ」をあげたいのです。

企業は「利益」よりもなぜか「売上げ」が一番最初に見られます。

実際、対外的には「売上げ」が前面に出ますからね。

※利益は経費などが差し引かれるのでよくわからなくなる

その問屋からの「仕入額」が50万円、100万円と上がってくると問屋の営業の方は社内で「鼻が高い」のです。

つまり、問屋の担当者にとっては、

「6掛けで20万円の仕入れしてもらうよりも、5.5掛けで50万円仕入れしてもらう方が良い」

これを使って、ちょっと利益率が低い商品も発注書に含めて

「今月は50万円分仕入れるので、5.5掛けにしてもらえないでしょうか？」

と交渉するとうまくいくことが多々あります。

3. メーカー直送

この「メーカー直送」はとても値引き交渉しやすい手法です。
問屋からメーカーに発注する際に「指定ロット数」以上だと「メーカー直送」になります。
つまり「メーカー」から「あなたのところ」へ問屋を介さずに直送されるのです。

問屋は「書類を書くだけ」で、一番重労働な「納品作業」をしなくて済みます。
この「書類を書くだけ」で5%以上儲かる。これが問屋にとっては一番嬉しいことです。

せどりの無在庫転売に似ていますね。
無在庫転売は納品作業が必要ですが、この「メーカー直送」は「書類を書くだけ」で儲かります。

問屋との取引が進みだしたら、ぜひ「メーカー直送ロット」を聞き出し、
「指定数以上仕入れるので掛率を安くしてくれませんか？」と交渉してみましょう。
これは案外簡単に5%くらい値引いてくれることがあります。

ですが、あくまで「取引が順調に進みだしたら」です。
いきなり「金額交渉」の話を持ち出すのはあまり印象の良いことではありません。
※指定ロット数は1メーカー「〇万円以上」「〇ケース以上」「〇個以上」など条件があります。

4. 1メーカー大量仕入れ

「メーカー直送」は初期段階で値引き交渉しやすい手法ですが、
さらに値引いてもらうための次のステップは「1メーカーで大量仕入れ」です。

「1メーカーで月に〇〇万円以上仕入れるので安くしてください」という言い方になります。

この「1メーカー大量仕入れ」は、「問屋」がメーカーに値引き交渉しやすいのです。
月に5個しか買わない問屋に対して、メーカーも掛率を落としません。

月に100個も200個も買ってくれる問屋にはメーカーも安く売ることができます。
これは、私たち小売りと問屋の関係に似ていますね。

問屋自身がメーカーから5掛けで買っているものを4.5掛け、4掛けで買えるようになれば
私たちも6掛けを5.5掛け、5掛けで買えるようになる。ということです。

5. 競争させる

これは「奥の手」というか【最終手段】です。
問屋との信頼関係が構築された後にできるものですが、
せっかく構築した問屋との関係性が崩れる可能性もあります。

「競争させる」とは「問屋」と「問屋」を競争させるということです。
現状6掛けのA問屋に対して「新しいB問屋さんは5.5掛けって言ってるんですよ」といった感じで
値引きを持ち掛けます。

A問屋との関係が長く続き「無視できない存在」になったあなたが
「じゃあ、サヨナラ」と言われることはありません。

割とすんなり「では5.5掛けでこちらも卸しましょう」と通ります。
問屋にとっては「売上げがゼロ」になるよりは「利益率が下がってもこの顧客を維持したい」
ということで交渉成立するのです。

くり返しになりますが、これは「奥の手」です。
信頼関係を構築する前の段階ですぐに「じゃあ、サヨナラ」となってしまうでしょう。

6. 番外編 「小さな問屋」

大きな問屋と小さな問屋どちらが良いと思いますか？

私は「小さな問屋」が良いと思います。理由は、

- ・ 個人や小企業を相手にしてくれる
- ・ 問屋の営業担当者と近い存在でいられる
- ・ 相手も必死で買ってくれる人を探している
- ・ 価格の決定権を担当者が持っている（もしくは、上司と近い）
- ・ 電話が気楽にできる

などがあります。

一方、一次問屋を含め大きな問屋は

- ・ 小さな小売りはそもそも相手にしてくれない
- ・ 営業担当者と顔を合わせることもない
- ・ 掛率交渉しても「社内基準でムリ」で終了
- ・ 発注ロットが多い

などで門前払いです。

数人、数十人規模の問屋さんは、なにかと融通が利いて、交渉にも応じてくれるので「長く付き合う」楽しみがあります。