

# 希望販売価格の説明書

～ 価格設定および納品実績価格との関係について ～

製造事業者	株式会社 リンシュンドウ（サンマックスレーザー）
対象製品	ファイバーレーザー溶接機 RSD-SUNMAX-FL-LCW-PRO S タイプ
代表者	代表取締役 林 栄二
提出日	令和 8 年 4 月 29 日

## ■ 1. 本書の目的

本書は、当社のファイバーレーザー溶接機(RSD-SUNMAX-FL-LCW-PRO S タイプ)について、中小企業省力化投資補助事業の登録申請に際し、「希望販売価格」と「実際の納品実績価格」との関係、および希望販売価格の経済的合理性について説明することを目的とする。

## ■ 2. 当社の価格構造

当社は、製品本体について以下の三段階の価格を運用している。

価格区分	内容	位置づけ
① 希望販売価格 (カタログ価格)	製造事業者として設定する標準的な販売希望価格。 本補助金申請における「製品本体価格」として登録する価格。	基準価格
② 取引価格 (見積価格)	個別案件における顧客提示価格。 発注規模・取引条件・需給状況等により希望販売価格から個別調整。	商談用価格
③ 納品実績価格 (最終契約価格)	値引き・付帯条件等を反映した最終契約価格。 納品実績証憑（請求書）に記載される金額。	最終確定価格

## ■ 3. 希望販売価格の設定根拠

### 【3-1】 価格構成要素

構成要素	内容
部材調達費	海外協力工場 2 社（XT LASER/G-WEIKE 等）からの主要部材輸入費用
国内製造費	国内自社工場（長良工場）における組立・調整・カスタマイズ・検査費用
労務費	製造・技術担当 9 名の人件費
品質保証コスト	出荷前の 8 項目検査、トレーサビリティ管理、1 年間保証
保守サポート費	全国対応のカスタマーサポート、リモート/オンサイト保守
輸送・梱包費	国内全域への配送、梱包資材
間接費・利益	一般管理費、研究開発、企業運営に必要な利益

### 【3-2】 希望販売価格(税抜)

プラン	出力	希望販売価格(税抜)	想定用途
1,500W プラン (エントリー)	1,500W	3,000,000 円	薄板中心の板金補修/小規模事業者向け
2,000W プラン (ミドル)	2,000W	4,000,000 円	標準的な板金補修・パネル溶接/中規模事業者向け
3,000W プラン (ハイエンド)	3,000W	7,000,000 円	高速加工・多用途対応/量産加工・大規模事業者向け

## ■ 4. 取引価格(納品実績価格)が希望販売価格を下回る要因

当社は、以下の取引条件・市場環境により、個別案件において希望販売価格から値引きを行うことが一般的である。

値引き要因	内容	影響度
複数台導入	同一顧客が複数台を一括導入する場合、台数割引	5~15%
大口取引	リース会社・大手企業経由の取引（ボリュームディスカウント）	10~30%
競合対応	他社との競合状況により価格調整	5~20%
長期取引先	継続取引先・代理店への特別価格	10~25%
期末・在庫処分	決算期や在庫整理時の特別価格	5~15%
現金即払い	前金 100%・即支払いの条件による値引き	3~5%
付帯サービス簡素化	操作講習・設置サポートを省略する案件	2~5%
展示品・デモ機	展示利用後の販売	15~30%

## ■ 5. 希望販売価格と納品実績(平均)の比較

提出する納品実績 5 件の平均価格と希望販売価格は以下の通り。

プラン	希望販売価格	実績平均(税抜)	比率	主な値引き要因
1,500W	3,000,000	3,245,650	108%	比較的近い水準で推移
2,000W	4,000,000	3,230,200	81%	リース会社経由・大口取引・複数台導入
3,000W	7,000,000	4,480,000	64%	長期取引先への特別価格・競合対応

## ■ 6. 希望販売価格の経済的合理性

希望販売価格は、以下の点から経済的合理性を有する。

論点	内容
① 補助金要件の充足	本体価格 50 万円以上の要件を全プランで充足（300 万~700 万円）
② 製造原価との関係	部材費・労務費・経費・間接費を含めた総原価に対し、適正な利益率を確保した価格設定
③ 市場価格との整合	同等出力のファイバーレーザー溶接機の市場価格レンジ（300 万~800 万円）の範囲内
④ 業界水準との比較	ヒアリングシートでの業界調査結果（エントリー 300 万、ミドル 350~450 万、ハイエンド 800 万）と一致
⑤ 値引き後でも採算性を維持	実績価格(値引き後)でも変動費を回収し、固定費按分後も最低限の利益を確保
⑥ ハイエンド機の特異性	3,000W 機は受注台数が少なく、個別案件での価格交渉余地が大きい性質を持つ

## ■ 7. まとめ

### 【結論】

当社の希望販売価格(1,500W: 300 万円/2,000W: 400 万円/3,000W: 700 万円)は、製造原価・市場価格・業界水準との比較において経済的合理性を有する適正な価格設定である。

一方、納品実績価格は個別取引における値引き(複数台割引・大口割引・競合対応・長期取引先優遇等)を反映した最終契約価格であり、希望販売価格との差異は通常の商習慣に基づく合理的な範囲内のものである。

本補助金事業においては、希望販売価格を「製品本体価格」として登録するとともに、実際の取引単価については個別案件における値引き等を考慮した最終契約価格を納品実績として申告する。

令和 8 年 4 月 29 日

株式会社 リンシュンドウ

代表取締役 林 栄二 @

以上