

価格転嫁について～中小企業経営者向けガイド～

【価格転嫁について】～中小企業経営者向けガイド～

■ 価格転嫁とは

原材料費・労務費・エネルギー費などのコスト上昇を、取引先に対して適正に商品・サービス価格に反映させることです。中小企業が持続可能な経営を実現するための重要な権利です。

■ なぜ今、価格転嫁が重要なのか

- ・ 2022年以降、原材料・エネルギー・労務費が継続的に上昇
- ・ 中小企業の利益率が圧縮され、経営が危機的状況に
- ・ 政府（経産省・中小企業庁）が「パートナーシップ構築宣言」で転嫁を奨励
- ・ 下請法・独禁法で不当な値下げ強要は違法

■ 法的根拠

◆下請法（下請代金支払遅延等防止法）

- 親事業者が下請事業者に不当な値下げを強要することは違法
- 正当な理由なき一方的な代金減額は禁止

◆独占禁止法

- 不当な買いたたき（コスト上昇を理由にした値下げ要求）は違法

◆パートナーシップ構築宣言

- 大企業が中小企業の適正利益確保に協力することを表明
- 取引先が参加企業なら、値上げ交渉が進めやすい

■ 価格転嫁の3ステップ

【STEP1】データ準備（根拠の可視化）

- ・ 原材料費：企業物価指数、購買価格の実績データ
- ・ 労務費：賃金上昇率、新卒初任給、業界平均給与
- ・ エネルギー費：電気代、ガス代の請求書実績
- ・ 計算根拠：「〇月時点で△%上昇」と具体数字で示す

【STEP2】原価計算（適正価格の算出）

- ・ 現在の売上高と利益率を把握
- ・ コスト上昇率を計算

- ・ 必要な値上げ幅を逆算
- ・ 松竹梅で3案を提示（理想案・妥当案・最低案）

【STEP3】交渉実施（戦略的アプローチ）

- ・ 相手企業の経営状況を分析（決算短信で確認）
- ・ 業界の値上げ動向を示す（説得力向上）
- ・ 自社の強みを明確に（高品質、短納期、技術力等）
- ・ 「共存共栄」のメッセージで協力を呼びかける

■ よくある質問と対策

Q1：「値上げなんて聞けない」

→ 違法ではなく、正当な権利です。コスト上昇は客観的事実。むしろ言わないと経営危機に。

Q2：「取引を切られたら？」

→ 赤字での取引継続は、会社の寿命を縮めます。適正利益が確保できない取引は見直すべき。

Q3：「どのくらい値上げできる？」

→ 業界・製品により異なります。原材料が50%上昇なら、それに応じた値上げが必須。

Q4：「相手が大企業だから言いにくい」

→ 大企業の多くが「パートナーシップ構築宣言」に参加。法的根拠を示せば応じやすい。

■ 実行のポイント

- ✓ 感情的にならず、データで説得する
- ✓ 一度の交渉で全額転嫁を求めず、段階的に進める
- ✓ 相手の経営状況も理解し、「共存共栄」の姿勢を示す
- ✓ 決めたら実行する（曖昧さは信頼を損なう）
- ✓ 定期的に見直す（年1回は最低限）

■ 最後に

価格転嫁は「経営者の権利」であり「従業員と家族を守る義務」です。

適正利益なくして、質の高い商品・サービスは提供できません。

堂々と、データに基づいて交渉してください。