

# 価格転嫁の実践ガイド

## 価格転嫁の実践ガイド

### 【1】価格転嫁とは

原材料費や労務費などのコスト上昇を、製品・サービスの価格に反映させるプロセスです。中小企業が適正利益を確保し、事業継続と従業員処遇の向上を実現するための重要な経営戦略です。

### 【2】価格転嫁が必要な背景

- ・ 原材料価格の上昇（鋼材、化学品、食材など）
- ・ 最低賃金・給与の上昇に伴う労務費増加
- ・ エネルギー費用の高騰
- ・ 物流費・運搬費の上昇
- ・ 下請法・独禁法の改正により、一方的な価格据え置きは違法化

### 【3】価格転嫁の法的根拠

#### ◎下請法（下請代金支払遅延等防止法）

→大企業による一方的な値下げ強要は禁止。中小企業は正当な理由がある場合、価格改定を要求できます。

#### ◎独占禁止法

→「買いたたき」（不当に低い価格を強要する行為）は違法。適正な原価を基に計算した価格は正当です。

#### ◎パートナーシップ構築宣言

→大企業が「中小企業との適正な価格設定」を宣言。これに署名した企業との取引では、コスト増加分の転嫁が容易になります。

#### ◎労務費転嫁指針（経産省・厚労省）

→最低賃金引き上げに伴うコスト増加は、正当な理由として認められます。

### 【4】価格転嫁の3ステップ

#### 【STEP 1】準備フェーズ

- ✓ 原材料費・労務費の上昇を定量化（過去3年のデータ収集）
- ✓ 自社の原価構造を可視化（材料費、労務費、エネルギー費、その他経費）
- ✓ 現在の利益率を計算（赤字の危機を数値で示す）
- ✓ 自社の強み（品質、納期、技術等）を言語化

- ✓取引先の経営状況を調査（財務状況、業績推移）
- ✓法的根拠資料を準備（政府指針、業界統計）

#### 【STEP 2】交渉フェーズ

- ✓段階的アプローチ：松（理想）→竹（妥当）→梅（最低防衛）
- ✓データ提示：グラフ、試算表、見積書で視覚的に訴求
- ✓相手の特性に応じた戦略：
  - ・協調的相手→Win-Win提案で感情的信頼構築
  - ・論理的相手→データと法的根拠で理性的説得
  - ・強硬派→毅然とした態度で下請法・独禁法を提示
- ✓期限設定：無期限の検討は避け、明確な返答期限を設定
- ✓柔軟性：全面受け入れが難しい場合、段階的实施や部分適用を提案

#### 【STEP 3】フォローアップフェーズ

- ✓合意内容の文書化（契約書・発注書に明記）
- ✓実装スケジュールの確認
- ✓定期的な関係性構築（定期会議、情報共有）
- ✓次の値上げに向けた継続的データ収集

#### 【5】価格転嫁の5つの成功ポイント

- ①データ武装：感情論ではなく、客観的な数値で説得。市場統計、自社試算、業界指標を用意。
- ②法的根拠の提示：下請法、独禁法、政府指針を味方につける。相手も「違法リスク」を認識すれば、応じやすくなります。
- ③自社価値の強調：単なる「値上げのお願い」ではなく、「品質・納期・技術維持のための投資」と位置づけ。
- ④相手企業の分析：相手の経営状況、業績、パートナーシップ宣言の有無を把握。相手が「受け入れやすい状況」を作ります。
- ⑤交渉の段階化：松竹梅の3段階を用意。交渉の余地を残しつつ、最低限の利益を確保します。

#### 【6】よくある反論への対応

「検討させてください」→「いつ頃お返事をいただけますか？」と期限を明示。先延ばしを防止。

「他社はもっと安い」→自社の強み（品質・納期・技術等）を具体的に提示。トータルコストで優位性を示す。

「予算がない」→相手の決算情報を提示。「適正なコスト負担がなければ、品質維持が困難」と毅然と対応。

「一方的すぎる」→データを再度提示し、「客観的で最小限の改定」と説明。相手のご事情も聞く協調姿勢を示す。

「一部だけ受け入れる」→段階的实施を提案。「まず新規案件から」「〇月から全体適用」など、段階的な実施で合意を目指す。

#### 【7】価格転嫁に必要な資料

- ☐ 原材料価格推移グラフ（過去3年、業界統計）
- ☐ コスト影響試算表（材料費、労務費、エネルギー費の上昇率と金額）
- ☐ コスト費目別見積書（値上げ前後の内訳）
- ☐ 価格改定申入書（法的根拠を含む正式文書）
- ☐ 法的根拠資料（下請法、独禁法、政府指針の抜粋）
- ☐ 取引先の経営分析資料（財務状況、業績推移）
- ☐ 自社の強み資料（品質実績、納期達成率、技術力等）

#### 【8】価格転嫁の心構え

価格転嫁は「企業の生存戦略」です。従業員の給与引き上げ、設備投資、技術開発を実現するためには、適正利益の確保が不可欠。

「申し訳ない」という心理は捨てましょう。データに基づいた正当な要求です。

相手企業も同じ環境にあります。協調的に、Win-Winの関係を目指してください。

一度の交渉で全てが決まるわけではありません。長期的な関係構築の一環として、粘り強く対応することが重要です。

---

本ガイドを参考に、適正な価格転嫁を実現し、持続可能な事業経営を目指してください。