

# 価格転嫁ガイド：中小企業経営者のための実践マニュアル

## 価格転嫁ガイド：中小企業経営者のための実践マニュアル

### 【概要】

価格転嫁とは、原材料費や労務費などのコスト上昇を、適正に取引先や顧客に転嫁することです。中小企業が経営を継続し、適正な利益を確保するために不可欠な経営活動です。

### 【法的背景】

- ・ 下請法（下請代金支払遅延等防止法）：親事業者による不当な買いたたきを禁止
- ・ 独占禁止法：不合理な価格据え置きは違法行為
- ・ パートナースhip構築宣言：大企業と中小企業の適正取引を推進
- ・ 公正取引委員会ガイドライン：「価格転嫁が困難な場合の相談窓口」を設置

### 【価格転嫁が必要な主な理由】

1. 原材料費上昇：鉄鋼、半導体、化学品などの国際相場変動
2. 労務費上昇：最低賃金引き上げ、人手不足による給与上昇
3. エネルギー費上昇：電気、ガス、燃料の価格高騰
4. 運送費上昇：燃料価格、ドライバー不足
5. その他経費増加：梱包材、設備投資、環境対応コスト

### 【価格転嫁の進め方（5ステップ）】

#### STEP1：準備（内部整備）

- ・ 原価計算の実施：材料費、労務費、経費を正確に把握
- ・ コスト上昇の証拠化：企業物価指数、見積書、請求書などで立証
- ・ 単価表の整理：現在の取引条件を可視化
- ・ 自社の強みの言語化：品質、納期、技術力などの付加価値を整理

#### STEP2：分析（取引先調査）

- ・ 取引先の経営状況確認：決算短信、業界ニュースで財務状況を把握
- ・ 業界動向の把握：同業他社の値上げ状況、市場相場を調査
- ・ 法的リスク確認：買いたたき該当性、独禁法違反の有無を検証

#### STEP3：申し入れ（外堀を埋める）

- ・ データ提示：具体的なコスト上昇率を数値で説明

- ・ 業界動向共有：同業他社の値上げ事例を紹介
- ・ 段階的交渉：一度に全額要求せず、段階的に交渉
- ・ 複数案提示：「松竹梅」の3段階の値上げ案を提示

#### STEP4：交渉（本番）

- ・ 相手の立場を理解：取引先の経営状況、予算制約を考慮
- ・ Win-Win提案：長期取引継続、発注量確保などの条件を提示
- ・ 譲歩のタイミング：交渉を引き延ばさず、決着のタイミングを判断
- ・ 合意内容の文書化：メール、覚書で合意内容を記録

#### STEP5：フォローアップ

- ・ 新単価の確実な履行確認
- ・ 取引条件の書面化（注文書、請求書で反映）
- ・ 定期的な見直し：年1回以上、コスト変動に応じた改定協議

#### 【価格転嫁の際の注意点】

##### 避けるべき対応

- ・ 一方的な値上げ通知（事前協議なし）
- ・ 根拠なき高額値上げ要求
- ・ 取引先の経営状況を無視した強硬姿勢
- ・ 複数の取引先で異なる価格を設定（不公正な取扱い）

##### 推奨する対応

- ・ 事前ヒアリングで相手の状況を把握
- ・ 具体的なコスト上昇の証拠を提示
- ・ 段階的な値上げで相手の負担を軽減
- ・ 長期取引の継続を前提とした提案
- ・ 合意内容を文書で記録

#### 【相談先・支援機関】

- ・ 公正取引委員会：価格転嫁に関する相談窓口（無料）
- ・ 中小企業庁：「パートナーシップ構築宣言」支援
- ・ 商工会議所・商工会：地域の中小企業支援
- ・ 弁護士・税理士：法的アドバイス、原価計算支援

#### 【まとめ】

価格転嫁は、中小企業が経営を持続させるための正当な権利です。法的根拠に基づき、データを武装した適切な交渉により、取引先との信頼関係を保ちながら、適正な利益を確保することが可能です。躊躇

せず、段階的かつ丁寧に交渉を進めることをお勧めします。