

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

価格転嫁とは、仕入原価の上昇に伴い、販売価格を引き上げることです。原材料費、労務費、エネルギー費などのコスト増加を、取引先に適切に負担していただくプロセスです。

【2】なぜ価格転嫁が必要か

- ・ 利益率の維持：コスト上昇をそのまま吸収すれば、利益は圧縮される
- ・ 事業継続性：赤字では従業員給与、設備投資、研究開発が困難になる
- ・ 下請法遵守：正当な原価上昇を認めないことは「買いたたき」に該当する可能性

【3】法的根拠

下請法（下請代金支払遅延等防止法）では、親事業者が下請事業者に対して「買いたたき」を行うことを禁止しています。買いたたきとは、通常支払うべき対価より著しく低い価格での取引強要です。正当な原価上昇に対する値上げ要求を拒否することは、買いたたきに該当する可能性があります。

【4】価格転嫁の3ステップ

【STEP1】根拠の準備

- ✓ 原材料費・労務費の上昇を数字で証拠化（企業物価指数、給与統計など）
- ✓ 原価計算書を作成し、コスト内訳を明確化
- ✓ 取引先の経営状況を調査（決算短信、IR情報）

【STEP2】交渉の準備

- ✓ 値上げ幅を決定（松竹梅の3案を用意）
- ✓ 申入書・見積書を作成
- ✓ 交渉シナリオを想定（相手の反論パターンを予想）

【STEP3】交渉実行

- ✓ 根拠資料を提示し、正当性を説明
- ✓ 相手の事情も聞き、歩み寄り案を検討
- ✓ 合意内容を書面で確認

【5】よくある反論と対応

反論：「業界では値上げしていない」

対応：「当社の原価構造は異なります。具体的なコスト上昇を説明します」

反論：「他社はもっと安い」

対応：「品質・納期・技術力の差をご理解ください。総合的な価値をご説明します」

反論：「今は値上げのタイミングではない」

対応：「現在のコスト上昇は業界全体の課題です。業界動向のデータをお示します」

【6】交渉を有利に進めるポイント

- ・ 複数の根拠を用意する（新聞記事、統計データ、業界ニュース）
- ・ 相手の立場も理解する（相手も経営圧力を受けている可能性）
- ・ 段階的な値上げも提案する（一度に大幅値上げより、段階的な方が受け入れやすい）
- ・ 納期短縮や品質向上など、付加価値を同時に提案する
- ・ 感情的にならず、論理的・客観的に説明する

【7】チェックリスト

- ☐ コスト上昇の根拠資料を集めた
- ☐ 原価計算書を作成した
- ☐ 値上げ幅の案を複数用意した
- ☐ 取引先の経営状況を調査した
- ☐ 申入書・見積書を準備した
- ☐ 交渉シナリオを想定した
- ☐ 法的リスクを確認した

価格転嫁は、正当な経営判断です。根拠を持って、堂々と交渉してください。