

価格転嫁について - 初心者向けガイド

価格転嫁について - 初心者向けガイド

はじめに

このドキュメントは、中小企業の経営者様が「価格転嫁」について理解し、実行するための初心者向けガイドです。難しい言葉は避け、できるだけ分かりやすく説明いたします。

第1章：価格転嫁とは？

1-1. 価格転嫁の意味

価格転嫁（かかくてんか）
自分たちの「コスト増加」を、製品やサービスの「販売価格」に上乗せすること

例でみる価格転嫁

状況	説明
上昇前	ラーメン屋：麺の仕入れ価格が100円 → ラーメン販売価格は800円
コスト増加	麺の仕入れ価格が120円に上昇 (+20円)
価格転嫁	ラーメン販売価格を820円に値上げ (+20円を転嫁)

つまり、仕入れコストが上がった分を、販売価格に上乗せして、利益を守るということです。

1-2. なぜ価格転嫁が必要か？

価格転嫁をしないと…

仕入れ価格：100円 → 120円 (+20円)

販売価格：変わらず800円のまま

利益：80円 → 60円 (-20円)

→ 利益が減少し、経営が苦しくなる

、

価格転嫁をすると…

仕入れ価格：100円 → 120円 (+20円)

販売価格：800円 → 820円 (+20円に転嫁)

利益：変わらず80円のまま

→ 適正な利益を維持できる

、

結論：価格転嫁は、経営を守るために必要な正当な行為です。

第2章：コスト上昇の主な原因

2-1. 最近のコスト上昇の背景

① 原材料費の上昇

- ・鉄・アルミ・プラスチック：国際商品市場の価格上昇
- ・食品・農産物：天候不順、輸送費上昇の影響
- ・エネルギー：原油価格の上昇に伴うガソリン・電気代の値上げ

② 労務費（給与・社会保険）の上昇

- ・最低賃金の引き上げ：毎年、ほぼすべての都道府県で上昇
- ・社会保険料の増加：健康保険、厚生年金、雇用保険料の上昇
- ・人手不足に伴う賃金競争：優秀な人材確保のための給与引き上げ

③ エネルギー・運送費の上昇

- ・電気・ガス代：燃料調整費の上昇

- ・ガソリン代：輸送コストの増加
- ・配送料：人手不足に伴う配送料金の値上げ

④ その他の経費増加

- ・設備投資：老朽化対応、環境対応設備の導入
- ・IT・システム投資：DX対応、セキュリティ強化
- ・コンプライアンス対応：法令遵守のための投資

2-2. 日本全体での価格上昇の実態

【重要】政府統計でも確認できます：

- ・企業物価指数：過去3年で大きく上昇（日本銀行発表）
- ・消費者物価指数：2%程度の上昇（総務省発表）
- ・最低賃金：毎年1%以上の上昇が続いている（厚生労働省発表）

つまり、あなたの会社だけでなく、日本全体がコスト上昇に直面しています。

第3章：取引先への価格転嫁の進め方

3-1. 価格転嫁の4つのステップ

ステップ1：現状把握（準備段階）

やること：

- ・現在の原価・利益率を正確に把握
- ・コスト上昇の具体的な数字を集める
- ・「いくら値上げが必要か」を計算

質問：

- ・現在の販売価格はいくらか？
- ・現在の利益率（または利益額）はいくらか？
- ・原材料費・労務費は過去1年でどれだけ上昇したか？

ステップ2：根拠資料の準備（証拠集め）

やること：

- ・原材料価格の上昇を示す資料（見積書、請求書）
- ・給与・社会保険の上昇を示す資料
- ・業界全体の価格上昇動向を示すデータ

例：

- ・「昨年の鋼材単価：100円/kg → 今年：120円/kg」という具体的な証拠
- ・「最低賃金が〇円から〇円に上昇」という公的データ

ステップ3：取引先への申し入れ（交渉開始）

やること：

- ・取引先の担当者にアポイントを取る
- ・準備した資料を持参して説明
- ・「なぜ値上げが必要か」を論理的に説明

ポイント：

- ・感情的にならず、データで説明する
- ・相手の立場も理解する姿勢を示す
- ・「いつから」「いくら」を明確に提示

ステップ4：合意と実行

やること：

- ・取引先と新しい価格に合意
- ・契約書や見積書を更新
- ・実際に新価格で取引を開始

3-2. 取引先が反発した場合の対応

よくある反発パターンと対応方法

反発内容	相手の気持ち	あなたの対応
「検討させてください」	先延ばしにしたい	「いつまでに返答をいただけますか？」と期限を確認
「他社はもっと安い」	価格で揺さぶりたい	「品質や納期での違いを説明」「具体的な根拠を示す」
「予算がない」	コスト制約を主張	「段階的な値上げ」「一部製品から開始」など代替案を提示
「一方的すぎる」	不満を表明	「業界全体の動き」「政府ガイドライン」を示す

第4章：価格転嫁に関する法律

4-1. あなたの権利を守る法律

① 下請法（したうけほう）

何か？ 大企業による中小企業への不当な扱いを禁止する法律

保護内容：

- ・一方的な価格据え置きは「買いたたき」として禁止
- ・不当な返品・値引き要求は禁止
- ・代金支払い遅延は禁止

あなたへの影響：

- ・正当な理由がある値上げは、取引先が受け入れるべき
- ・取引先が無理に値下げを強要してくるのは違法の可能性

② 独占禁止法（どくせんきんしほう）

何か？ 不公正な取引慣行を禁止する法律

保護内容：

- ・合理的な理由のない価格据え置き強要は禁止
- ・市場実績に基づかない過度な値引き要求は禁止

③ 下請代金支払遅延等防止法

何か？ 下請業者への代金支払いを保護する法律

保護内容：

- ・代金は納品後60日以内に支払う必要がある
- ・代金の一部カットは禁止

4-2. 政府が推進する「価格転嫁」

【重要】政府は価格転嫁を積極的に支援しています：

- ・「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転嫁を約束
- ・「労務費転嫁指針」：給与上昇分の価格転嫁を推奨
- ・「原材料費転嫁ガイドライン」：原材料費上昇分の価格転嫁を推奨

つまり、正当な根拠がある値上げは、法的に保護されています。

第5章：価格転嫁の具体例

5-1. 製造業の例

状況

- ・製品：鋼製部品
- ・現在の販売価格：1個1,000円
- ・現在の利益率：20%（1個あたり200円）

コスト上昇

- ・鋼材単価が過去1年で15%上昇
- ・最低賃金が2%上昇
- ・合計で原価が12%上昇

価格転嫁の計算

現在の原価：800円（1,000円 - 200円利益）

↓

新しい原価： $800\text{円} \times 1.12 = 896\text{円}$

↓

利益を20%確保するには： $896\text{円} \div 0.8 = 1,120\text{円}$

↓

必要な値上げ： $1,120\text{円} - 1,000\text{円} = 120\text{円}$ (+12%)

、

取引先への説明

「原材料費が15%、労務費が2%上昇しており、合計で12%のコスト上昇となっています。
現在の利益率を維持するため、1個あたり120円（12%）の値上げをお願いしたく存じます。」

5-2. 飲食業の例

状況

- ・商品：ラーメン
- ・現在の販売価格：800円
- ・現在の利益率：25%（1杯あたり200円）

コスト上昇

- ・麺の仕入れ価格が10%上昇
- ・野菜・肉の仕入れが8%上昇
- ・人件費が3%上昇
- ・合計で原価が6%上昇

価格転嫁の計算

現在の原価：600円（800円 - 200円利益）

↓

新しい原価： $600 \times 1.06 = 636$ 円

↓

利益を25%確保するには： $636 \div 0.75 = 848$ 円

↓

必要な値上げ： $848 - 800 = 48$ 円（+6%）

、

顧客への説明

「原材料費と人件費の上昇により、本年〇月からラーメンの価格を50円値上げさせていただきます。
今後も品質を維持してまいりますので、ご理解をお願いいたします。」

第6章：価格転嫁成功のポイント

6-1. 成功の5つのポイント

① データで語る

ダメな説明：

「原材料が高くなつたので、値上げしたいです。」

良い説明：

「原材料の鋼材単価が、過去1年で100円/kg から120円/kg に上昇しており、これにより原価が12%増加しています。

つきましては、販売価格を12%引き上げさせていただきたくお願ひいたします。」

② 事前準備を徹底する

準備すべき資料：

- ・ 原材料価格の推移グラフ
- ・ コスト試算表
- ・ 新しい見積書
- ・ 業界全体の価格上昇を示すデータ

③ 早めに申し入れる

- ・ コスト上昇が顕著になつたら、すぐに動く
- ・ 「赤字になってから」では遅い
- ・ 相手にも検討時間を与える

④ 相手の立場を理解する

- ・ 相手も同じようなコスト上昇に直面している可能性
- ・ 「一緒に困っている」という共感を示す
- ・ 敵対するのではなく、パートナーとして対話

⑤ 柔軟に対応する

- ・ 一度に全額値上げが難しい場合は、段階的な実施を提案

- ・新規案件のみ新価格にする
- ・一部製品だけ先行実施する

6-2. よくある失敗パターン

失敗パターン	何が起きるか	対策
データなしで値上げを要求	相手が納得しない	具体的な数字を用意
突然に大幅値上げを申し入れ	相手が反発する	事前通知と段階的実施
取引先の事情を無視	関係が悪化する	相手の立場を理解する
値上げ後、サービス低下	信頼を失う	品質・納期を維持
期限を決めずに交渉	ずっと検討が続く	「〇月〇日までに返答を」と期限を明示

第7章：チェックリスト

価格転嫁を実行する前に確認

- ・ [] 現在の販売価格と原価を正確に把握した
- ・ [] 過去1年のコスト上昇を具体的な数字で把握した
- ・ [] 「いくら値上げが必要か」を計算した
- ・ [] 原材料価格、給与、その他経費の上昇を示す資料を集めた
- ・ [] 業界全体の価格上昇動向を確認した
- ・ [] 新しい見積書・単価表を作成した
- ・ [] 取引先の財務状況・経営状況を簡単に調べた
- ・ [] 取引先にアポイントを取った
- ・ [] 説明用の資料を準備した
- ・ [] 「松竹梅」の3段階提案を用意した（理想案・妥当案・最低防衛ライン）

第8章：よくある質問（FAQ）

Q1. 「値上げなんて申し出たら、取引先が怒らないか？」

A. 正当な根拠があれば、取引先も理解します。むしろ、コスト上昇に対応できない会社では、品質低下や納期遅延が起きる可能性があります。取引先も「適正な価格での取引」を望んでいます。

Q2. 「競合他社はどうしているのか？」

A. 業界全体でコスト上昇に対応しており、多くの企業が値上げを実施しています。政府も価格転嫁を推奨しており、「パートナーシップ構築宣言」という大企業の約束制度もあります。

Q3. 「値上げを拒否された場合は？」

A. 以下の対応を検討してください：

- ・段階的な値上げ（段階的に実施）
- ・一部製品のみ値上げ
- ・新規案件から新価格を適用
- ・最低限の値上げ幅に下げる交渉
- ・最悪の場合、その取引先との取引を見直す

Q4. 「値上げ後、取引先が他社に乗り換えないか？」

A. 業界全体が値上げしているため、他社に乗り換えても同じ状況です。むしろ、あなたの会社が「品質」「納期」「サービス」で優れていれば、取引先は継続します。

Q5. 「いつ値上げを申し入れるのが最適か？」

A. 以下のタイミングが効果的です：

- ・契約更新時期
- ・新年度開始時（4月）
- ・四半期ごとの取引条件見直し時
- ・コスト上昇が顕著になった直後

第9章：相談・サポート体制

専門家に相談すべきタイミング

- ・「いくら値上げすればいいか、計算が分からない」
- ・「取引先への説明資料を作りたい」

- ・「交渉の台本・シナリオを作成してほしい」
- ・「法的に問題がないか確認したい」
- ・「交渉の練習をしたい」

サポート内容

- ・コスト試算と価格改定案の生成
- ・説得資料の自動作成
- ・交渉シナリオ・台本の作成
- ・法的根拠の確認
- ・交渉ロールプレイ訓練
- ・市場データの調査

まとめ

価格転嫁の本質

価格転嫁は、経営を守るための正当な行為です。

- ・原材料費や労務費の上昇は、あなたの会社の責任ではなく、市場全体の動き
- ・正当な根拠がある値上げは、法的に保護されている
- ・政府も価格転嫁を積極的に推奨している
- ・相手の取引先も同じようなコスト上昇に直面している

成功の鍵

1. データで語る → 感情ではなく、具体的な数字で説得
2. 早めに動く → コスト上昇が顕著になったら、すぐに申し入れ
3. 柔軟に対応 → 段階的実施など、相手の事情も考慮
4. 品質を維持 → 値上げ後も品質・納期・サービスを落とさない
5. 期限を明示 → 無期限の検討は避け、返答期限を設ける

次のステップ

- 現状把握：現在の販売価格、原価、利益率を整理する
- コスト試算：過去1年のコスト上昇を具体的に計算する
- 資料準備：グラフ、見積書、説明資料を準備する
- 取引先選定：どの取引先から申し入れるか優先順位をつける
- 交渉実行：アポイントを取り、説明資料を持参して交渉する

参考資料

政府が発表している関連情報

- 下請法ガイドライン：公正取引委員会
- 労務費転嫁指針：厚生労働省・経済産業省
- 原材料費転嫁ガイドライン：経済産業省
- パートナーシップ構築宣言：経済産業省

統計情報

- 企業物価指数：日本銀行
- 消費者物価指数：総務省
- 最低賃金：厚生労働省

このドキュメントを参考に、自信を持って価格転嫁交渉に臨んでください。

ご不明な点やさらに詳しい相談が必要な場合は、いつでもお気軽にお問い合わせください。