

価格転嫁の基本ガイド

価格転嫁の基本ガイド

はじめに

中小企業の経営者様が直面する「価格転嫁」の課題。原材料費や労務費が上昇しても、取引先からの値下げ圧力が強く、なかなか価格改定が認められない状況が続いています。

本ガイドでは、法的根拠を持ち、データに基づいた価格転嫁交渉の進め方を解説します。

1. 価格転嫁が必要な理由

コスト上昇の現実

- 原材料費：鋼材価格は過去3年で最大5倍に上昇
- 労務費：最低賃金の継続的な引き上げ
- エネルギー費：電気・ガス料金の上昇
- その他経費：運送費、梱包材など全般的な値上がり

現在の価格では採算が取れない

- 原価が上昇しても価格が据え置かれると、利益率が圧迫される
- 最悪の場合、赤字受注を強いられる
- 事業継続が困難になる可能性

2. 法的根拠：「価格転嫁」は正当な権利

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対して、一方的な値下げを強制することは違法
- 「買いたたき」として規制される

独占禁止法

- ・不当な価格据え置きは「優越的地位の濫用」に該当する可能性
- ・公正取引委員会が指導対象

政府ガイドライン

- ・経済産業省の「パートナーシップ構築宣言」
- ・労務費転嫁指針など、公式に価格転嫁の必要性を認める

重要：価格改定は「お願い」ではなく、正当な権利です

3. 価格転嫁の3ステップ

STEP 1：コスト分析と適正価格の算出

1. 原材料費、労務費、エネルギー費などを具体的に数値化
2. 市場データ（企業物価指数など）で根拠を示す
3. 現在の価格では赤字になることを証明
4. 松竹梅の3段階案を準備
 - ・松（理想）：コスト高騰前の利益率を確保
 - ・竹（妥当）：コスト高騰前の利益率を維持
 - ・梅（最低防衛）：事業継続の最低ライン

STEP 2：交渉資料の作成

1. グラフ：原材料価格推移を視覚化
2. 見積書：コスト費目別の内訳を明示
3. 申入書：法的根拠を示しながら丁寧に説明
4. 法的根拠資料：下請法、独禁法の要点

STEP 3：交渉実施と段階的実施

1. 相手企業の特性に応じたアプローチを選択
2. データで説得し、感情的対立を避ける
3. 必要に応じて段階的な値上げを提案
4. 期限を設定して、無期限の検討を避ける

4. よくある質問への対応

Q1：「他社はもっと安い」と言われた場合

対応：「確かに価格だけを見れば安い業者もあるかもしれません。しかし、当社は[短納期対応/高品質/技術力]を実現しており、トータルコストでは十分ご満足いただけます。また、今回の値上げは業界全体での動きであり、公的なガイドラインに基づいています。」

Q2：「検討させてください」と先延ばしされた場合

対応：「ぜひご検討ください。差し支えなければ、いつ頃お返事をいただけますか？また、ご不明な点がありましたら、すぐに追加資料をご用意いたします。」

Q3：「予算がない」と言われた場合

対応：「ご事情はよく理解いたします。しかし、現状の価格では当社も赤字となり、品質維持が困難になります。適正な価格でのお取引をお願いいたします。」

5. 成功のポイント

ポイント	説明
データで語る	感情論ではなく、客観的な数値で説得
法的根拠を示す	下請法、独禁法を味方につける
自社の強みを強調	価格だけでない付加価値を明確に
柔軟に対応	松竹梅の選択肢を用意し、交渉の余地を残す
期限を設定	無期限の検討は避ける
協調的な姿勢	敵対するのではなく、Win-Winを目指す

6. 準備すべき資料チェックリスト

- ・ [] 原材料価格推移グラフ
 - ・ [] コスト影響試算表
 - ・ [] コスト費目別見積書
 - ・ [] 価格改定申入書
 - ・ [] 法的根拠資料（下請法、独禁法の要点）
 - ・ [] 想定問答集
 - ・ [] 自社の強みをまとめた資料
-

まとめ

価格転嫁は、企業が生き残るために必要な正当な行為です。

現在の経済環境では、ほぼすべての業界で原材料費や労務費が上昇しており、業界全体で値上げの動きが加速しています。

法的根拠を持ち、データに基づいた交渉を行えば、取引先も理解してくれるはずです。

ご質問やご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。