

価格転嫁の基礎知識

■ 価格転嫁とは

原材料費や労務費などのコスト上昇分を、製品やサービスの価格に上乗せして取引先に負担してもらうことです。中小企業が適正利益を確保するために重要な経営活動です。

■ なぜ必要か

- ・コスト上昇をそのまま吸収すると利益率が低下
- ・経営基盤が不安定になり、賃金・設備投資が困難に
- ・従業員の待遇改善や新技術導入ができない
- ・最終的には取引先にも悪影響（品質低下、廃業リスク）

■ 法的根拠

下請法（親事業者の義務）では以下が禁止：

- ✓ 下請人に一方的に値下げを強要する「買いたたき」
- ✓ 納品後に不当な返品・返金要求
- ✓ 不合理な期間での支払い遅延

公正取引委員会も「原価上昇時の価格転嫁は正当」と明示しています。

■ 転嫁の3ステップ

- 1【データ準備】 原材料費・労務費の上昇を証拠化（企業物価指数、給与統計等）
- 2【原価計算】 コスト上昇額を算出し、適正な値上げ幅を試算
- 3【交渉】 取引先に根拠を示し、値上げを申し入れ

■ 成功のコツ

- ・「なぜ値上げが必要か」を数字で説明する
- ・取引先の経営状況も理解し、相互に持続可能な価格を目指す
- ・早期申告：コスト上昇を察知したら、できるだけ早く相談
- ・長期的関係を重視：一度きりの値上げでなく、定期的な見直し機制を作る

■ よくある質問

Q：「取引先が値上げを認めない」場合は？

A：客観的なコスト上昇データを提示し、業界動向を説明。それでも応じない場合は、取引条件の見直しや新規顧客開拓を検討。

Q：「小さな値上げなら言わなくてもいい？」

A : 透明性が信頼の基本。小額でも誠実に説明することが長期関係につながります。

Q : 「競争力を失わないか？」

A : 適正価格で提供する方が、品質・納期・サービスで差別化でき、結果的に競争力が高まります。

■ 今からできること

- ✓ 月次で原材料費・人件費の推移を記録
- ✓ 取引先に「コスト共有」の重要性を伝える
- ✓ 見積書に費目別内訳を明記
- ✓ 定期的に価格改定ルールを取引先と協議