

どうする!? 価格転嫁



- ▶ 価格転嫁(値上げ)交渉で困っている!
… 売り手側から相談
- ▶ 価格転嫁(値上げ)依頼対応に困っている!
… 買い手側からの相談
- ▶ 原価計算の方法を知りたい!



価格転嫁の必要性と背景

【1】なぜ今、価格転嫁が必要か

- 原材料費・エネルギー費・物流費
- 人件費の上昇・自助努力では吸収困難なコスト増
- 政府も「価格転嫁の適正化」を推進(取適法(下請法)・価格交渉促進関連通達)

【2】価格転嫁が進まない理由

- ① 交渉に消極的:「取引先に言い出しにくい」
- ② 根拠資料不足:「値上げの理由を数字で示せない」
- ③ 記録・共有不足:「交渉履歴が残っていない」

【3】価格転嫁を怠るリスク

- 利益圧迫→ 費用上昇→ 生産性低下
- 取引関係の不均衡(下請法違反の可能性)
- 結果的に「自社も取引先も共倒れ」

●コスト上昇→ 価格転嫁なし→ 利益圧迫→ 投資停滞→ 経営体力低下

価格交渉の実務手法

【1】準備段階:根拠資料を整える

- 材料費・人件費・エネルギー費などの上昇を見る化
- 前回取引価格と現行原価の比較表を作成
- 業界統計・仕入価格推移を引用して裏付け



【2】交渉段階:伝え方の工夫

- 感情ではなくデータで説明
- 相手の立場・メリットも伝える(品質維持・納期安定など)
- 書面で提示し、交渉記録を必ず残す



【3】成功する交渉のポイント

- 説得力:原価上昇を数字で説明
- 誠実さ:相手の利益も尊重(Win-Win)
- 繙続性:定期的な見直しをルール化
- 記録化:書面・メールで履歴を残す



【まとめ】

- 価格転嫁は「お願い」ではなく「経営上の責務」。
- 根拠を示し、誠実に交渉することで、双方にとって持続可能な関係を築く。

労務費やエネルギーコスト等が高騰する中、取引価格を見直して適切に価格転嫁するために必要な準備やノウハウについて、価格転嫁・原価管理アドバイザーによる支援を実施しています。

お問い合わせ

特定非営利活動法人 モノづくり応援隊 in 大田区 HP

<https://mono-ouentai.org/inquiry/>

