

価格転嫁実践事例

証明が難しい「労務費」の上昇を公的データで立証！客観的指標を用いた交渉で5%の価格転嫁に成功

背景

原材料費の転嫁は進めていたものの、「労務費（人件費）」の上昇分については明確な根拠を示すことが難しく、主要取引先への転嫁が遅れ、収益を圧迫していた。

支援内容と取組

証明が難しい「労務費の転嫁」を実現するため、よろず支援拠点の支援を受け、客観性の高い外部データを活用した論理的な交渉準備を行った。

- **公的データの活用**：最低賃金上昇率や労務費統計を収集。「世の中全体の流れ」であることを示す材料を揃えた。
- **「労務費転嫁指針」の活用**：「労務費転嫁指針※」に基づく様式を活用し交渉準備を行い、労務費上昇の影響を盛り込み論理的整合性の取れた資料を作成した。
- **ビジネスライクな交渉**：感情論を排し、統計データと試算結果を提示。安定供給のために改定が必要と論理的に説明した。

成果

難易度の高い労務費増加分5%の価格上乗せを勝ち取り、付加価値額（売上高比）が2.4%改善。論理的な交渉プロセスは、今後の価格改定のスタンダードとなった。

今後の展望

値上げにより一部で取引縮小の動きもあるが、適正価格での取引を基本方針とし、高付加価値を評価してくれる新規顧客の開拓に注力する。



業種
金属製品製造業（金属加工業）

企業概要

従業員90名、創業78年、昭和48年から金属の表面処理業に参入し、県内3工場で事業運営。

成功へのポイント

- 1 説得力を高める「公的データ」の活用
- 2 交渉前に入念なシミュレーション
- 3 論理的な交渉スタイルの確立
- 4 「安定供給」というメリットの提示

※内閣官房 公正取引委員会
「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」
この資料はGeminiにより生成した画像等を使用しています