

特集

緊急課題！

価格転嫁交渉の アドバイス

成功に導く支援ノウハウと留意点



価格転嫁のスムーズな実現をサポートしよう

渡辺智成

TWマネジメントオフィス代表
(岐阜県よろず支援拠点コーディネーター)

近

年、原材料費やエネルギーコスト、人件費の上昇が続く中で、中小企業を取り巻く経営環境は急速に厳

しさを増している。こうした中、適正な価格転嫁の実現が企業の存続と成長を左右する重要な課題となっている。

価格転嫁が必要な理由は、単なるコスト上昇の補填ではない。むしろ適正な利益を確保し、持続的に設備投資や人材育成を行うための「経営の健全化」に直結する取組みだ。

過度な値下げ競争や取引慣行に縛られた価格設定のままでは、品質維持や人材確保が困難になり、結果としてサプライチェーン全体の競争力低下を招くおそれがある。

一方で価格転嫁を進めようとしても、下請構造や長年の取引関係が壁となり、交渉に踏み出せない企業も少なく

い。中小製造業などでは「取引先に迷惑をかけたくない」「取引が切られたら困る」といった心理的要因が障害となっている。

価格転嫁を進めるには、原価積上げに基づく根拠資料の作成、論理的な交渉ロジックの構築、適正改定額の算定といった事前準備が必要であり、交渉経験の乏しい企業がこれらを単独で行うことは容易ではない。そのため、単に企業努力を促すだけでなく、外部からの伴走的な支援が不可欠だ。

金融機関の付加価値を高める意義ある支援

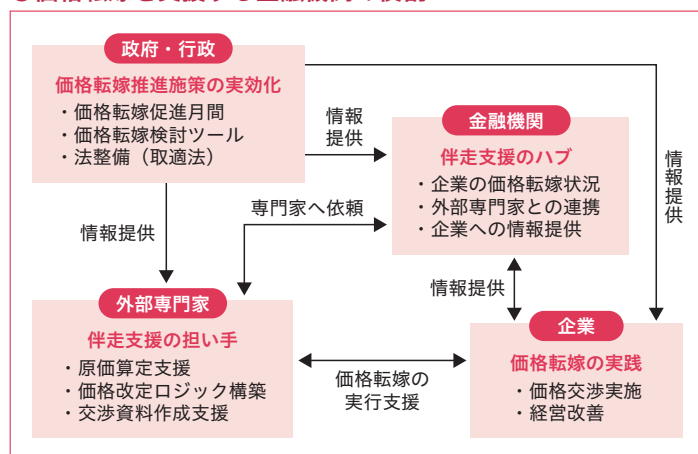
政府としても価格交渉促進月間の実施や価格転嫁検討ツールの提供等を通じて、金融機関を含む支援機関に対し、企業への伴走支援や情報提供を呼びかけている。こうした流れを踏まえ、価格転嫁が進

んでいない企業にはよろず支援拠点や中小企業診断士などの専門家と連携しながら、金融機関自らが経営支援機能を発揮することが期待されている。

金融庁の「2025事務年度 金融行政方針」においても、地域金融の地域経済に貢献する力、すなわち「地域金融力」への期待が極めて高いと示されている。金融機関には資金面に限らず、外部機関を活用しながら企業の稼ぐ力を高める支援が求められるのである。

取引先の価格転嫁を後押しすることは、関係性の強化やリスク管理の高度化に加え、地域産業全体の底上げにもつながる。そして、取引先の収益力向上と倒産リスクの低減をもたらすことから、金融機関自身の付加価値を高めるうえでも大きな意義を持つ取り組みといえる。

●価格転嫁を支援する金融機関の役割



(出所) 筆者作成