

困ったときは、
まず相談!

価格転嫁や取引条件の見直し

に関するご相談は以下の連絡先へ!

公益財団法人ひろしま産業振興機構

広島県よろず支援拠点

価格設定、原価管理、交渉準備等について幅広く相談できます。

☎082-240-7706

取引かけこみ寺

事業者間の取引上の悩みやトラブルについての初期相談に活用できます。

☎0120-418-618

公正取引委員会 中国支所

取引適正化調査課

取適法についてご相談できます。

☎082-228-1520

取引課

労務費指針についてご相談できます。

☎082-228-1502

事前に準備しておくといいもの

- 売上・利益の状況
顧客・製品・案件別にあればなお良い
- 主要費用の内訳と各費用の上昇額
- 見積作成の計算根拠
- 取引先との交渉状況や価格改定実績
- 相談したい内容のメモ書き

相談料
無料

ひとりで悩まず、
早めの相談が解決の近道です

価格転嫁の基本情報は広島県公式サイトをご覧ください

広島県では、本事業の他にも価格転嫁の実現に向けた様々な支援を実施しています

— 広島県商工労働局中小企業支援課 —



広島県の経営者の皆様へ!



パートナーシップ 構築宣言

サプライチェーン
全体で
共に成長!

取引先との
持続可能な
関係を構築
しましょう!

をしませんか?

大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために!

パートナーシップ構築宣言とは?

企業が「発注者」の立場で自社の取引方針を宣言する国の制度です。取引先とのパートナーシップを強化するなど「新たな共存共栄関係の構築」を企業の代表者名で宣言するものです。大企業だけでなく中小企業も含めて多くの企業が宣言することで社会全体の取引適正化につながります。

宣言の取り組みを通じて
SDGsを同時に
達成!

全国で
約94,000社
が宣言しています。 ※令和8年5月末時点

「パートナーシップ構築宣言」の登録はこちらから



公式
ポータルサイト
はこちら!



困ったときに参考になる

利益
を守り

価格転嫁 スタートブック

未来
につなぐ

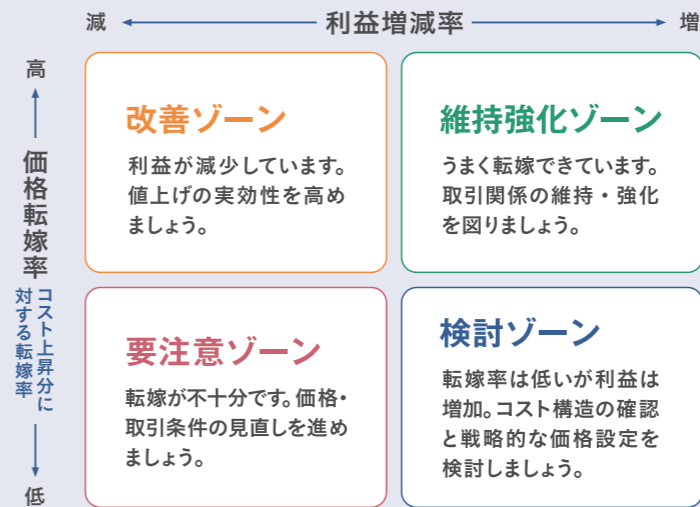
原材料費や人件費、エネルギー価格の上昇が続くなか、適切な価格転嫁は事業継続と賃上げの土台です。このスタートブックは、現状を確認し、次の一手を考えるためのヒントをまとめたものです。

このスタートブックの活用方法

- 1 自社の状況を
確認する
- 2 対応の
ヒントを読む
- 3 関連情報・
参考情報を確認する
- 4 必要に応じて
相談する



見開きページでは、**価格転嫁率** × **利益増減率** で現状をチェック!



こんなときに役立ちます!

- ? 価格転嫁に関する自社の立ち位置がわからない
- ? 価格転嫁が適切にできているか自信がない
- ? 自社の立ち位置を踏まえて今後必要な取り組みがわからない



関連ページはこちら
広島県公式サイト



まずは、



自社の現在地を確認しましょう！

価格転嫁率 × 利益増減率 で、次の一手を考える

CHAPTER 1 自社の状況を4つのタイプで確認

CHAPTER 2 タイプ別の対応のヒント



A 改善ゾーン 価格転嫁をしても自社の利益が残らない状態

懸念されること... 価格転嫁の計算根拠や実施対象等に漏れがあるかもしれません

必要なこと 価格改定の計算根拠を再度見直す、顧客等別の利益を確認し、低採算先を特定する、しっかりと利益を確保するための顧客等別の利益計画を作成する

関連情報

B 維持強化ゾーン 適切な価格転嫁が現状できている状態

懸念されること... 価格転嫁の「仕組み化」が不十分だと次のコスト上昇時には利益悪化に転じるかもしれません

必要なこと 価格転嫁の成功要因を整理してナレッジ化する、顧客との間で定期的な価格協議の場や価格改定のルールを設定する、自社の付加価値を継続的に高める取り組みも並行して進める

関連情報

C 要注意ゾーン コスト上昇を自社で抱える状態

懸念されること... 自社吸収で利益が着々と削られ、今後の経営継続への支障が出るかもしれません

必要なこと 主要コストの上昇度合いを定量的に把握する、顧客等別の売上・利益を整理し、利益計画を作成する

関連情報

D 検討ゾーン 自社の利益は出ているものの、価格転嫁の実施余地が眠る状態

懸念されること... 現状特定の要因で利益が出ているものの、次のコスト上昇時には利益悪化に転じるかもしれません

必要なこと 利益の増加要因(一過性要因がないか)や持続性等を分析する、主要コスト上昇の見通しを把握する、「パートナーシップ構築宣言」等を活用して自社の取引姿勢を明確にする

関連情報

POINT

利益をしっかりと確保するために、
 企業努力によるコスト削減に加え、
 交渉材料を整理して継続的な価格見直し
 に取り組みましょう。

まず確認すること

- 顧客・製品・案件別の売上と経費配賦も踏まえた利益
- 見積上の計算式や設定単価
- 過去の価格改定実績
- 過去の売上・利益に寄与する一過性要因の有無

価格交渉の前に
要チェック!

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
 発注元との交渉に使える公式指針ページ



公正取引委員会
 下請法・下請振興法が
 取適法・振興法に変わりました
 新ルールが動画でわかる特設サイトです



迷ったら、まずは現状把握。
 次に、できることから一つずつ。