

価格転嫁検討ツールのご紹介

2026年4月22日
経営支援部

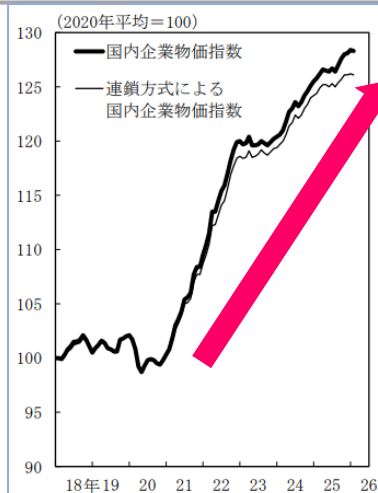
中小企業の価格転嫁の状況



価格転嫁の必要性 背景と動向

- 各種物価指数は2021年頃から急激に上昇を続けています。賃金についても上昇傾向にあり、中小企業も賃上げの判断を促される状況が強まっています。
- 原材料費、労務費、エネルギーコストの上昇を受け、中小企業の持続的成長のためには、適切な利益を確保するための取引価格の見直し、適正な価格転嫁の取り組みが不可欠となってきています。

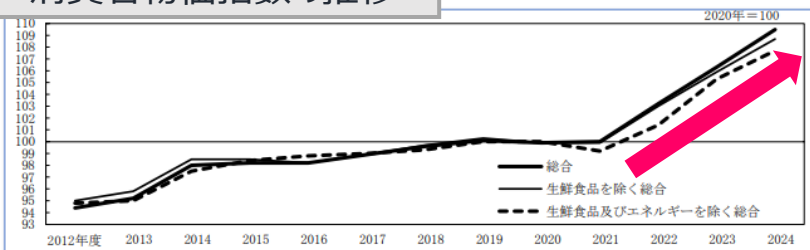
国内企業物価指数の推移



出所:日本銀行 企業物価指数(2026年2月速報)

https://www.boj.or.jp/statistics/pi/cgpi_release/cgpi2602.pdf

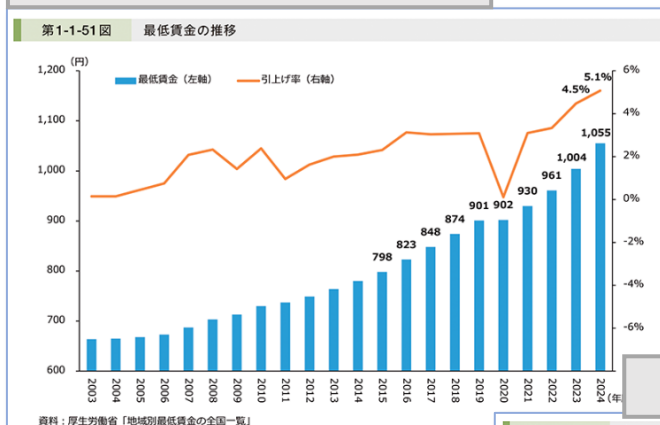
消費者物価指数の推移



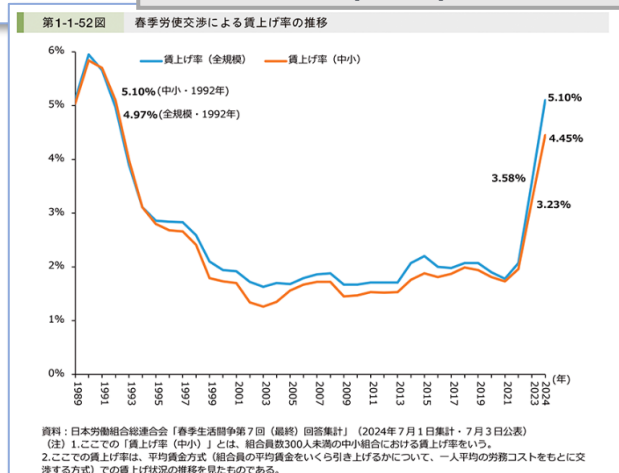
出所:総務省統計局 2020年基準 消費者物価指数 2025年度(令和7年度)平均

<https://www.stat.go.jp/data/cpi/sokuhou/nen/pdf/zen-n.pdf#page=4>

最低賃金の推移



賃上げ率(春闘)の推移



出所:2025年版 中小企業白書(HTML版) 第7節 賃金・賃上げ | 中小企業庁

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2025/chusho/b1_1_7.html

「下請代金支払遅延等防止法」の改正 ～『下請法』から『取適法』へ～

- 近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇を受け、発注者・受注者の対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で**適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現に向けて**政府の取組が進められています。
- 「下請代金支払遅延等防止法」（下請法）が改正され（令和8年1月1日施行）、「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（略称：中小受託取引適正化法、通称：取適法）となりました。

発注者・受注者の対等な関係に基づき、事業者間における価格転嫁及び取引の適正化を図るため

法律の題名・用語の変更

「親事業者」 脈 「委託事業者」、「下請事業者」 脈 「中小受託事業者」、「下請代金」 脈 「製造委託等代金」

協議を適切に行わない一方的な代金決定の禁止（禁止行為の追加）

NG 代金に関する協議に応じない

NG 協議において必要な説明・情報の提供をしない

手形払等の禁止（禁止行為の追加）

運送委託の対象取引への追加

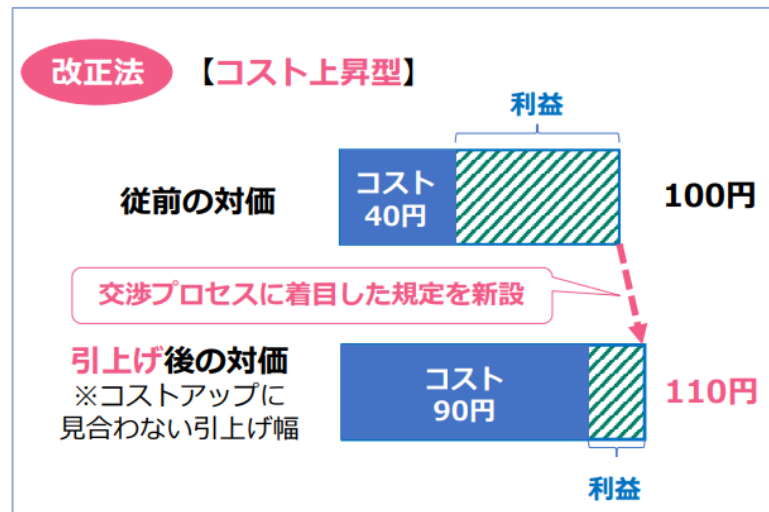
発荷主が運送事業者に対して物品の運送を委託する取引を追加

従業員基準の追加

適用基準として従業員数の基準を新たに追加

面的執行の強化

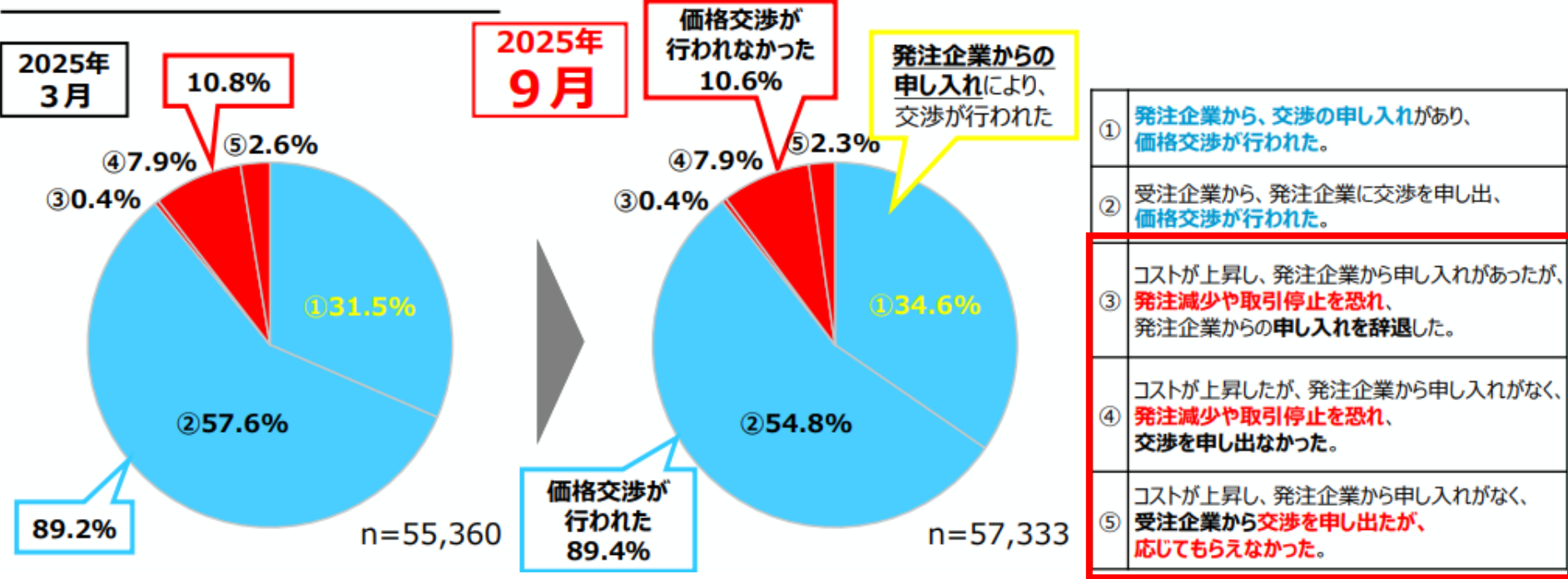
公正取引委員会、中小企業庁、事業所管省庁の連携した執行をより拡充



価格交渉の状況（浸透しつつあるものの、更なる機運醸成が重要）

- 価格交渉推進月間フォローアップ調査2025年9月では、前回調査（2025年3月）に引き続き「価格交渉が行われた」割合は引き続き増加（89.2 %→89.4%）している。
- 発注企業からの申し入れも更に浸透しつつあるものの、コストが上昇したが価格交渉が行われなかったという回答も約 1 割。
- 価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

直近 6 か月間における価格交渉の状況

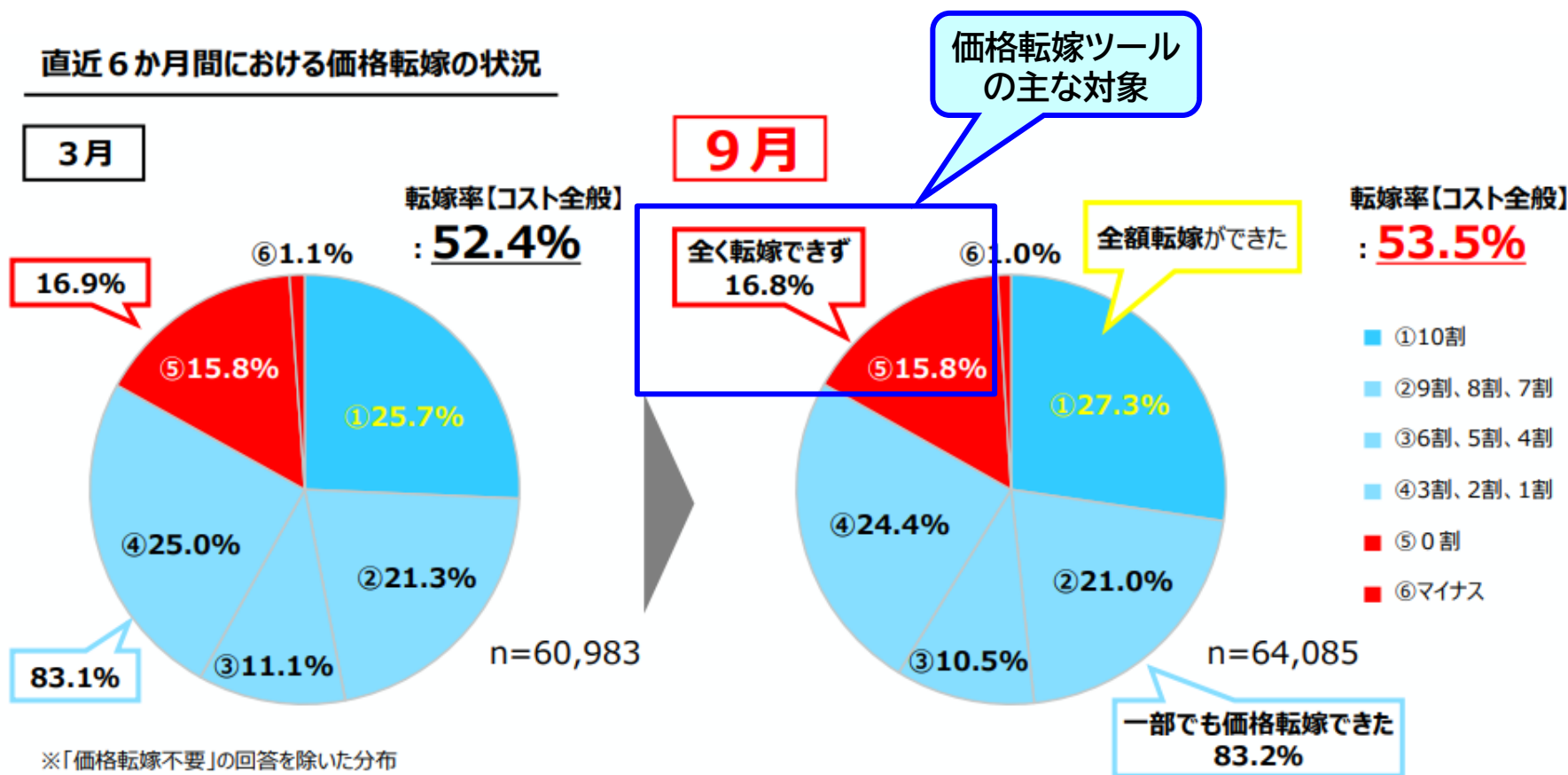


※「価格交渉不要」の回答を除いた場合の回答分布

価格転嫁の状況（状況は改善も、転嫁できない企業との二極化が課題）

- 価格交渉推進月間フォローアップ調査2025年9月では、前回調査（2025年3月）に引き続き「価格転嫁ができた」割合は8割超となっている（83.2%）。
一方、「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合は横ばいの状況（16.9%→16.8%）。
- コスト全体の価格転嫁率も（52.4% → 53.5%）と0.1ポイントの増加。
- 価格転嫁の状況はほぼ横ばいであり、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状態が続いている。
転嫁が困難な企業への更なる対策が重要。

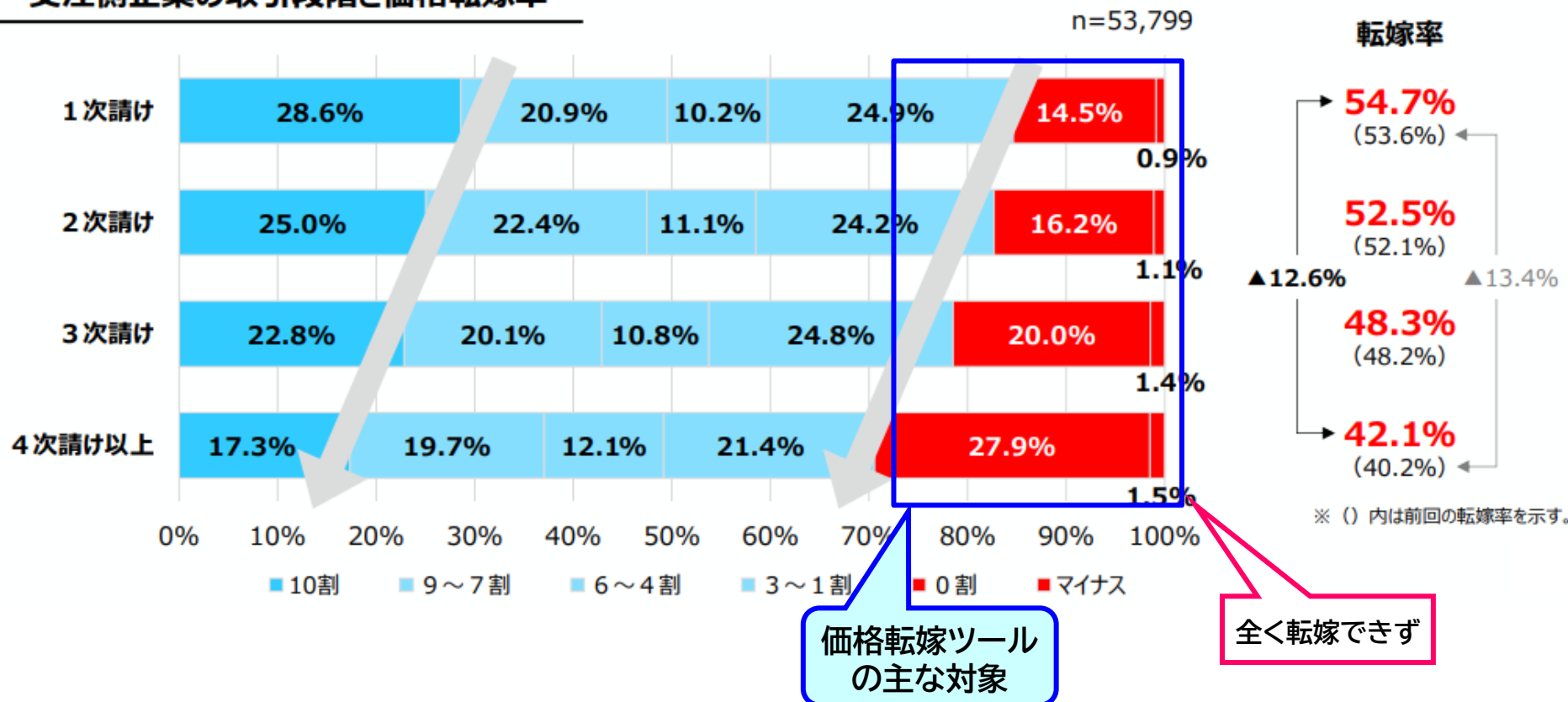
直近6か月間における価格転嫁の状況



価格転嫁の状況（取引段階と価格転嫁率から見る課題）

- サプライチェーンの受注側企業の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる傾向。
- 特に、4次請け以上の階層においては、全額転嫁できた企業の割合は17.3%にとどまり、全く転嫁できなかった又は減額された企業も、3割近く（27.9%）に上る。転嫁率も階層が深くなるにつれて低くなっている。
- 転嫁できない企業と二極分離の状態が継続しており、引き続き、取引階層の深い段階を中心に価格転嫁の浸透が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率



「価格交渉・転嫁の支援ツール」

- 適切な価格転嫁を実現するためには、思い切って価格交渉を行うことが重要。
- 交渉においては、各コストの上昇状況など、価格転嫁が必要となる理由を明確に示すことをはじめ、しっかりとした準備を行うことが必要に。
- 中小企業庁のホームページには、価格交渉の根拠材料として有用な公表資料のデータベースや、価格交渉の準備の際に参考となるハンドブック、取引上の悩みの相談窓口等の情報が公開されている。

【改訂版】
中小企業・小規模事業者の
価格交渉ハンドブック

目次 (1/2)

p.2

§1 価格交渉準備

CHECK 1

取引先からの引合段階で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？

CHECK 2

エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？

CHECK 3

CHECK 4

CHECK 5

CHECK 6

CHECK 7

CHECK 8

CHECK 2

労務費、エネルギーコストや原材料費など、取引に必要なデータは定期的に収集していますか？

《図表 エネルギーコストや原材料費などのデータ掲載サイト例》

データ		資料名・掲載URL
エネルギーコスト	燃料価格	財務省「貿易統計」（原油・粗油CIF価格、原油・粗油及び石油製品CIF価格）石油連盟HP： https://www.paj.gr.jp/stats/trade/ 資源エネルギー庁「石油製品価格調査」（給油所小売価格調査，民生用灯油，産業用価格，卸価格） https://www.enecho.meti.go.jp/statistics/petroleum_and_lpgas/pl007/results.html 日本銀行企業物価指数（エネルギー価格指数（石油・石炭・天然ガス等））」 https://www.boj.or.jp/statistics/pi/index.htm
	電力料金	新電力ネット「全国の電気料金単価」（特別高圧・高圧・電灯・電力） https://pps-net.org/unit
	木材価格	農林水産省「木材価格統計」 https://www.naff.go.jp/j/tokei/kouhyou/mokuryu/kakaku/
	農林水産品	財務省「貿易統計」より「農林水産物輸出統計」 https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&toukei=00500100
原材料コスト	食品価格	農林水産省「食品価格動向調査」（野菜、加工食品、食肉・鶏卵、魚介類）」 https://www.naff.go.jp/j/zyukyu/anpo/kouri/
	主要品目の価格推移（業種別）	埼玉県「価格交渉支援ツール」※主要な原材料価格(1,422品目)の推移を示す資料を簡易に作成可能 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakaku_koushoutool.html#download
自動車部品関連		自動車部品工業会「原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール」 https://www.lania.or.jp/topics_detail?id=3938
価格転嫁の必要性検討		中小機構「価格転嫁の必要性がどのくらいみえる」価格転嫁「検討ツール」 https://kakakutenka.smr.go.jp/kakakukentou/index.html
利益を得るための売上高をシミュレーション		中小機構「利益を得るための売上高をシミュレーションできる 儲かる経営キック君」 https://kakakutenka.smr.go.jp/moukaru/index.html

注）掲載URLは、2025年10月現在 資料は中小企業省WEBサイトより作成

注)掲載URLは、2025年10月末現在 資料)中小企業庁WEBサイトより作成

▶ コスト費目別価格交渉フォーマット(例)

・「労務費の算定(労務費)のための価格の算定」に関する説明(平成29年11月29日付総務局・公正取引委員会)抜粋

① 価格交渉の申込み様式(例) ② 労務費集計書

《発注者》 御中 〇年〇月〇日
《受注者》

下記のとおり、労務集計も申し上げます。

見積日 年 月 日
有効期限 年 月 日

商品名(例:業務名、品番、件名)

合計金額 円

内訳

1 原材料価格(主材費、部品購入費等)

単価	数量	金額	(備考) 仕庫価(円) / 標準上乗率(%)
材料・品番			
.....			
小計	円		

② エネルギーコスト(電気代、ガス代、ガソリン代等)

単価	使用用量	貴社内売上比率	金額	(備考) 単価 / 標準上乗率(%)
電気代				
.....				
小計	円			

③ 労務費(定期給給、ベースアップ、法定福利費等)

(例1)

改定前の 労務費 標準	労務費の工算額 ※改定前の労務費標準(定期給給、ベースアップ、法定福利費等)に労務費率・標準労務費標準額等の上乗率を乗じて算出	貴社内売上比率	金額
円	円	%	円

(例2)

現在の労務 費標準 円/人・日	人数 人・日	労務費の工算額 ※現在の労務費標準・標準労務費標準額等の上乗率	金額 円
円/人・日	人・日	%	円
小計	円		

④ その他

(例) 設備費、保管料、輸送費等

小計 円

中小機構の 価格転嫁ツール

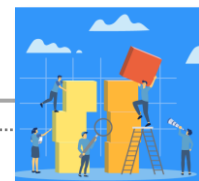
中小機構 価格転嫁ツールのご紹介

「価格転嫁検討ツール」 ～価格転嫁の必要性の気づき・きっかけに～

- 材料費、人件費、エネルギー価格などのコストが上昇する中、適切に価格転嫁に取り組むことが重要。
- 価格転嫁に取り組むには、まず、それぞれのコストが、損益状況にどのくらい影響を与えているかを把握する必要があります。
(気づき → 動機付けの重要性)
- 「価格転嫁検討ツール」を活用してシミュレーションすることにより、価格転嫁の必要性や検討すべきポイントを把握し、
収益改善に向けて次の具体的なアクションにつなげます。

価格転嫁検討ツール

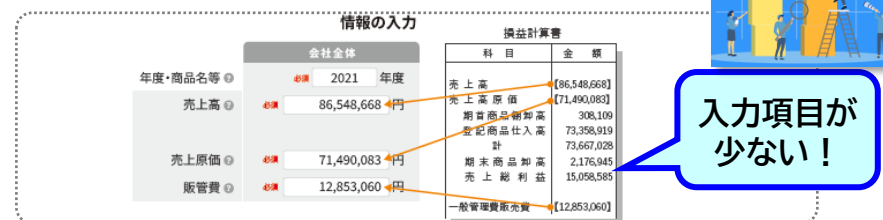
<https://kakakutenka.smrj.go.jp/kakakukentou>



Step 01

コスト高騰前の情報入力

コスト高騰前の情報を入力し、コスト高騰前の「会社全体」と「個別の商品または取引先別」の収支状況を把握します。

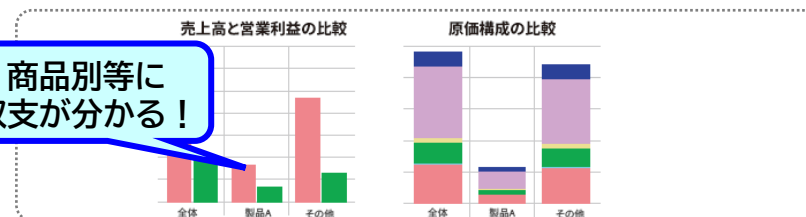


Step 02

現在の情報入力

コスト高騰後（現在）の情報を入力し、現在の「会社全体」と「個別の商品または取引先別」の収支状況を把握します。

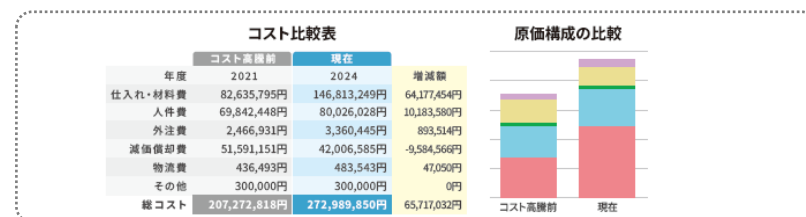
商品別等に収支が分かる！



Step 03

コスト高騰の影響の把握

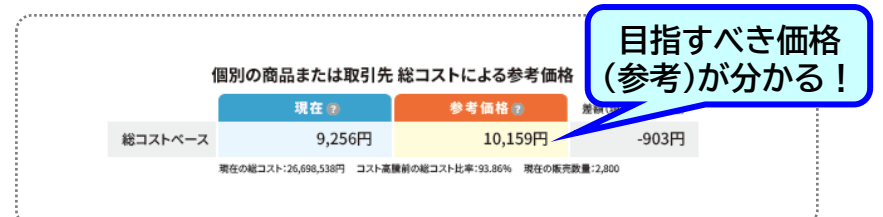
コスト高騰前後の会社全体の「総コスト」を比較、原価構成比較グラフから各コストの動向を確認します。



Step 04

参考価格の確認

目指すべき取引価格（参考価格）を確認し、価格転嫁やコスト低減等の検討を行います。



入力ステップ

○事前のご準備

- 「コスト高騰前」「現在」の損益計算書
- 分析対象とする個別商品または取引先別の「コスト高騰前」「現在」の売上高、各コストの情報

価格転嫁検討ツール

操作方法マニュアル ツール操作のお問い合わせ 経営者知恵袋(コラム) 価格転嫁に関する支援情報 ご意見・ご要望

入力・検討画面

入力・検討ステップ1と2では、コスト高騰前と現状について、個別商品または取引先別に、利益が出ているのか、損失が出ているのか確認します。そのためにはまずは、決算書等から会社全体の情報を入力します。

その後、会社全体の情報を個別の商品または取引先に割り付け、損益を確認します。

入力・検討ステップ3では、コスト高騰前と現在のコストを比較し、コスト高騰の状況を把握します。

入力・検討ステップ4では、コスト高騰前の「商品または取引先別売上高」と「各コスト」の関係に着目して算出した目指すべき取引価格（参考価格）を確認し、価格転嫁の可能性を検討します。

入力・検討ステップ

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

1. コスト高騰前の情報入力に進む

過去にステップ①～③で出力した「価格転嫁検討結果_出力日時.csv」がある場合は、「ファイル選択」ボタンを押下して、当該ファイルを指定してください。

ファイルの選択

ファイルが選択されていません

その後、ステップ①以降に進むと、「価格転嫁検討結果_出力日時.csv」から読み込んだ情報が画面に表示されます。

経営相談ホットライン

電話番号：03-5860-1869

受付時間：平日 9時00分～17時00分

※通話料は相談者様の負担となります。

ステップ1 コスト高騰前の情報入力

入力手順

- 1. コスト高騰前の決算書を見ながら「会社全体」を埋める
- 2. 「商品名または取引先」に分析対象となる「個別の商品または取引先」の名称を入力する
- 3. 分析対象となる「個別の商品または取引先」の売上高を入力する
- 4. 「比率を反映」ボタンを押す
- 5. 比率や金額を実態にあわせて調整する
- 6. グラフを確認する

	会社全体	個別の商品または取引先	その他 ?
年度・商品名等 ?	必須 2024 年度	必須 製品A	
売上高 ?	必須 382,338,697 円	必須 152,935,479 円 売上高比率 40% 必須 比率を反映	229,403,218円 売上高比率 : 60%
売上原価 ?	必須 268,238,040 円		
販管費 ?	必須 77,661,504 円		
総コスト ?	345,899,544円	143,605,078円	202,294,466円

(総コストの内訳)

仕入れ・材料費 ?	必須 105,447,467 円	× 40 %	42,178,987 円	63,268,480円
人件費 ?	必須 83,281,350 円	× 30 %	24,984,405 円	58,296,945円
水道光熱費 ?	必須 1,610,606 円	× 20 %	322,121 円	1,288,485円
水道代 ?	任意 500,000 円		100,000円	
電気代 ?	任意 800,000 円		160,000円	
ガス代 ?	任意 20,000 円		4,000円	
その他 ?	任意 290,606 円		58,121円	
外注費 ?	任意 96,438,022 円	× 55 %	53,040,912 円	43,397,110円
減価償却費 ?	任意 2,850,933 円	× 20 %		

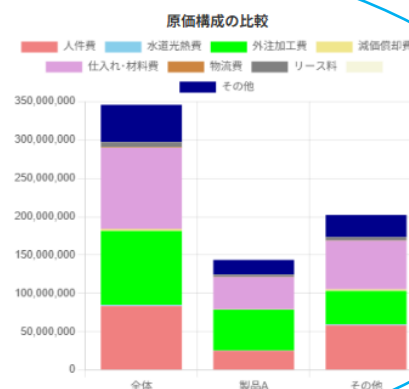
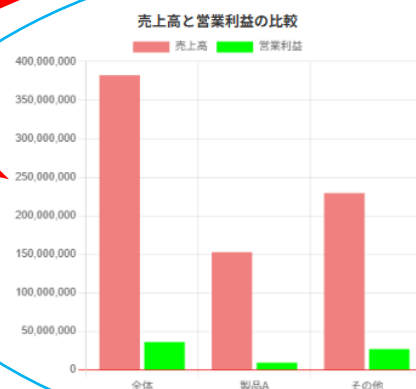
ステップ1 コスト高騰前の情報入力

リース料	任意	6,956,856 円	×	40 %	338,796 円	
					2,782,742 円	4,174,114 円
	任意		×	40 %		0 円
その他		48,467,319 円	×	40 %		
					19,386,928 円	29,080,391 円
営業利益		36,439,153 円			9,330,401 円	27,108,752 円

☒ グラフを表示する

※グラフ上部の凡例（売上高、営業利益等）をクリックするとその項目の表示／非表示が切り替えられます。

営業利益率や原価
構成比が見える化



グラフ観察のポイント

「売上高と営業利益の比較」グラフ

個別の商品または取引先の売上高、営業利益が、全体やその他と比較してどの程度占めているか確認してください。
特に、個別の商品または取引先の営業利益が、どの程度会社全体の営業利益に貢献しているか確認してください。

「原価構成の比較」グラフ

特に、個別の商品または取引先の原価構成が、会社全体と比較して、特徴があるかどうか確認してください。
例えば、仕入れ・材料費が高い・低い、人件費が高い・低い等に着目することで、その商品の特徴が見えてきます。

ステップ2 現在の情報入力

■ ステップ1と同様に、現在の決算書の項目を入力

	会社全体	個別の商品または取引先	その他
年度・商品名等	必須 2025 年度	製品A	
売上高	必須 408,894,733 円	販売数量 必須 100,000 必須 204,447,367 円 売上高比率: 50 % 必須 比率を反映	204,447,366円 売上高比率: 50%
売上原価	必須 329,881,056 円		
販管費	必須 99,997,597 円		
総コスト	399,878,623円	209,083,448円	191,795,175円

(総コストの内訳)

仕入れ・材料費	必須 119,527,217 円	× 55 %	65,739,969 円	53,787,248円
人件費	必須 98,344,283 円 人件費を直接入力、または下記明細から入力 (自動合算) 明細	× 40 %	39,337,713 円	59,006,570円
水道光熱費	必須 1,219,280 円 水道光熱費を直接入力。必要に応じて下記明細から入力 内訳	× 30 %	365,784 円	853,496円
水道代	任意 450,000 円			135,000円
電気代	任意 650,000 円			195,000円
ガス代	任意 18,000 円			5,400円
その他	任意 101,280 円			30,384円
外注費	任意 130,197,724 円	× 60 %		

ステップ2 現在の情報入力

赤字の場合には価格転嫁が進んでいない
可能性があります！

営業利益

9,016,110円

-3,636,081円

12,652,191円

☒ グラフを表示する

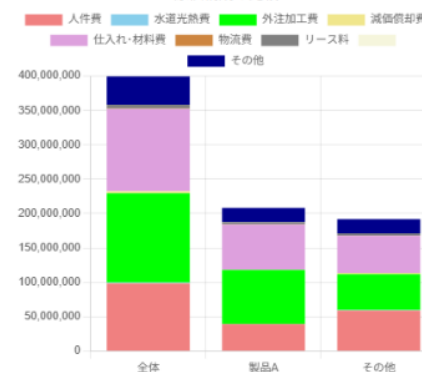
※グラフ上部の凡例（売上高、営業利益等）をクリックするとその項目の表示／非表示が切り替えられます。

売上高と営業利益の比較



製品Aの「営業利益」が-3,636,081円、赤字になっています。
確認してください！

原価構成の比較



グラフ観察のポイント

「売上高と営業利益の比較」グラフ

個別の商品または取引先の売上高、営業利益が、全体やその他と比較してどの程度占めているか確認してください。
特に、個別の商品または取引先の営業利益が、どの程度会社全体の営業利益に貢献しているか確認してください。

「原価構成の比較」グラフ

特に、個別の商品または取引先の原価構成が、会社全体と比較して、特徴があるかどうか確認してください。
例えば、仕入れ・材料費が高い・低い、人件費が高い・低い等に注目することで、その商品の特徴が見えてきます。

ステップ3 コスト高騰の影響の確認

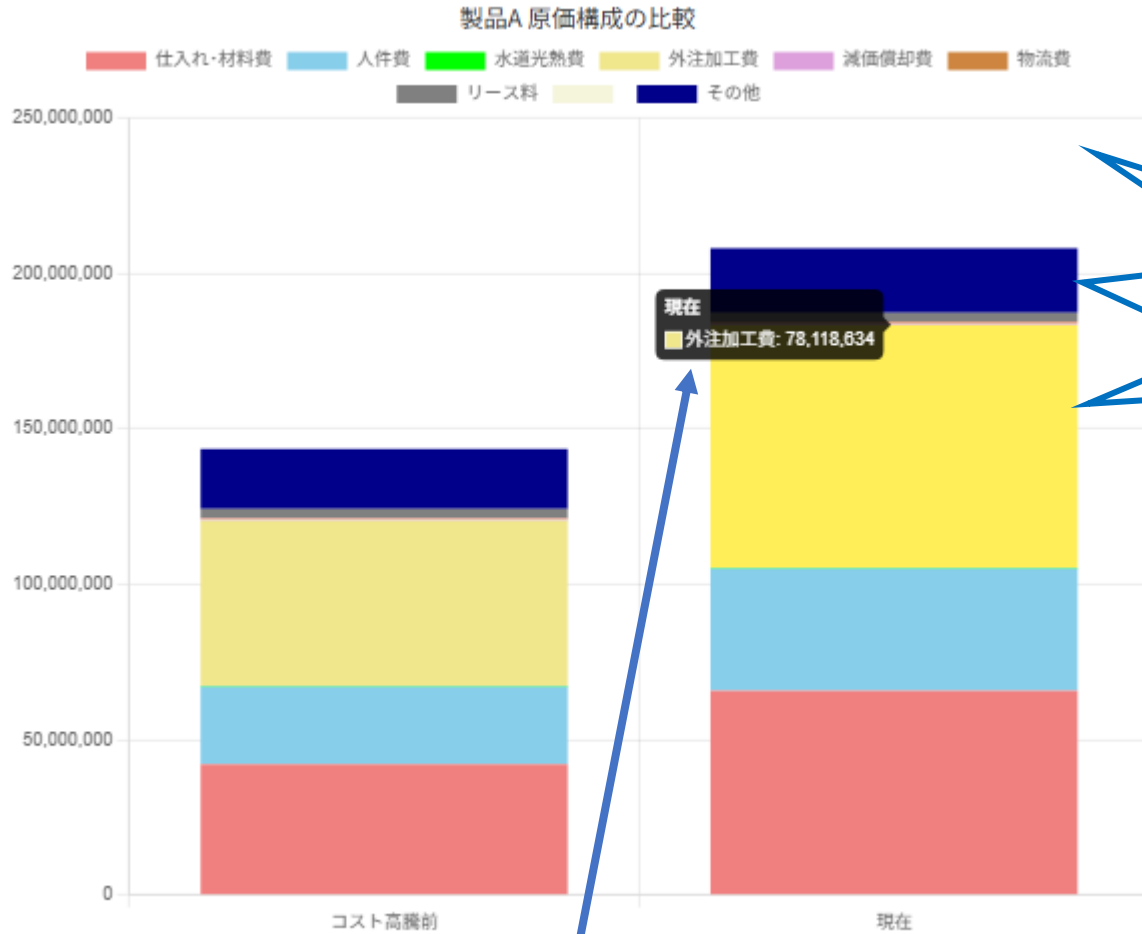
要注意！

総コストの増減率を上回っている

		製品A コスト比較表			
		コスト高騰前	現在		
年度	2024	2025	増減額	増減率	
仕入れ・材料費	42,178,987円	65,739,969円	23,560,982円	155.9%	
人件費	24,984,405円	39,337,713円	14,353,308円	157.4%	
水道光熱費 内訳	322,121円	365,784円	43,663円	113.6%	
水道代	100,000円	0円	-100,000円	0%	
電気代	160,000円	0円	-160,000円	0%	
ガス代	4,000円	0円	-4,000円	0%	
その他	58,121円	365,784円	307,663円	629.3%	
外注費	53,040,912円	78,118,634円	25,077,722円	147.3%	
減価償却費	570,187円	515,809円	-54,378円	90.5%	
物流費	338,796円	480,628円	141,832円	141.9%	
リース料	2,782,742円	2,804,701円	21,959円	100.8%	
	0円	0円	0円	NaN%	
その他	19,386,928円	20,720,210円	1,333,282円	106.9%	
総コスト	143,605,078円	208,083,448円	64,478,370円	144.9%	
売上高	152,935,479円	204,447,367円	51,511,888円	133.7%	

総コストの増減率が売上高を上回っている

ステップ3 コスト高騰の影響の確認



原価構成比と各項目
の増減率が見える化！

※グラフ上部の凡例（売上高、営業利益等）をクリックするとその項目の表示／非表示が切り替えられます

ステップ4 参考価格の確認

チェックポイント

参考価格は、コスト高騰前の「個別の商品または取引先」の「売上高」と「各コスト」の関係に着目して算出した価格です。
現在の価格と参考価格の「差額」がマイナスになっている場合は、価格転嫁を検討することをお勧めします。

総コストベースの「参考価格」は、現在の「総コスト」を、コスト高騰前の「売上高総コスト比率」で割り返して算出しています。
総コストベースの「差額」がマイナスの場合は、コスト高騰前と比較して利益率が低下しています。
価格転嫁をする等して収益を向上させるか、または、コストを低減させる等、利益率向上に向けた策を検討しましょう。

製品A 総コストによる参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額 (現在-参考価格)
総コストベース	① 2,044円 ※1	② 2,216円 ※2	③ -172円 ※3
現在の総コスト：208,083,448円 コスト高騰前の総コスト比率：93.89% 現在の販売数量：100,000			

①現在の1つの製品にかかる費用

②コスト高騰前と同じ利益を確保するために必要な1つあたりの販売価格

③マイナスの場合には価格転嫁が不十分の可能性あり

※1.ステップ2で入力した個別の商品または取引先の売上高÷現在の販売数量 (204,447,367÷100,000)

※2.現在の総コスト÷コスト高騰前の総コスト比率÷現在の販売数量 (204,447,367÷93.89%(0.9389)÷100,000)

※3.総コストベースの現在価格-総コストベースの参考価格 (2,044-2,216)

ステップ4 参考価格の確認

製品A コスト項目別の参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額 (現在-参考価格)
仕入れ・材料費ベース ?	2,044円	2,384円	-340円
現在の仕入れ・材料費：65,739,969円 コスト高騰前の仕入れ・材料費比率：27.57% 現在の販売数量：100,000			
水道光熱費ベース ?	2,044円	1,742円	302円
現在の水道光熱費：365,784円 コスト高騰前の水道光熱費比率：0.21% 現在の販売数量：100,000			
人件費ベース ?	2,044円	2,409円	-365円
現在の人件費：39,337,713円 コスト高騰前の人件費比率：16.33% 現在の販売数量：100,000			

特に比率が大きいコストについては価格の決定に大きく関係している可能性があります。

マイナスの場合
価格転嫁が不十分な
可能性あり

その他の機能

○スマホ版について

- スマートフォンやタブレットでのご利用は左記の二次元コードのサイトからご利用ください
(<https://kakakutenka.smrj.go.jp/mobile/>)

○印刷画面について

- 全ての項目を入力後、印刷ボタンをクリックするとステップ1~4の結果を印刷することができます。
(pdfでの保存も可能)

○csv入出力について

- 全ての項目を入力後、csvボタンをクリックするとステップ1~4で入力した値がcsvに出力されます。次回以降、出力されたcsvを取り込むと入力を省くことができます。

価格転嫁の必要性が“どのくらい”かみえる

“価格転嫁”検討ツール

- ① 商品別の収支状況を把握
- ② 数値を入れ替えて検証
- ③ 目指すべき取引価格を試算

検討をはじめめる
(登録不要・無料)

※パソコン(PC)版

スマホ版



印刷

CSV出力

画面に表示されているデータではなく現在保存中のデータが印刷されます。ご注意ください。

印刷

CSV出力

画面に表示されているデータではなく現在保存中のデータが印刷されます。ご注意ください。

1. コスト高騰前の情報入力に進む

過去にステップ①～③で出力した「価格転嫁検討結果」出力日時.csv」がある場合は、「ファイル選択」ボタンを押下して、当該ファイルを指定してください。
「ファイルの選択」ファイルが選択されいません
その後、ステップ①以降に進むと、「価格転嫁検討結果」出力日時.csv」から読み込んだ情報が画面に表示されます。