

価格転嫁 成功事例集 1.0

～長野県内での一層の価格転嫁促進に向けて～

令和7年8月8日

長野県 産業労働部 経営・創業支援課

【目次】

1. 皆様の価格転嫁を後押しします！・・・・・・・・・・ P. 3
2. 価格転嫁成功事例・・・・・・・・・・ P. 4
3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策
・・・・・・・・・・ P. 15
4. 国の各種制度・支援施策・・・・・・・・・・ P. 21
5. 県のこれまでの取組状況と今後について・・・・・・・・ P. 27

1. 皆様の価格転嫁を後押しします！

昨今の長引く物価高や米国関税措置等により、県内中小・小規模事業者様を取り巻く事業環境は一層、厳しさを増しています。そうした中、「価格転嫁」は重要なテーマであり、全ての事業者様において待ったなしで取り組むべき課題と認識しています。

そのため県では、「価格転嫁と賃上げを促し地域経済の活性化に取り組む共同宣言」、「価格転嫁促進アクション」等により、中小・小規模事業者様の価格転嫁をご支援してまいりました。一方、ご支援の中では、例えば、根拠ある交渉資料の作成方法が分からない、交渉の仕方が分からないなど、事業者様が解決しなければならない課題も多く見えてきました。

こうした課題を踏まえ、より多くの中小・小規模事業者様が価格転嫁を実現するためには、価格転嫁に成功した事業者様が直面した課題や、その解決方法、更には課題解決に当たり活用した支援策について、広く事業者様に知っていただくことが重要と考え、県ではこの度、「価格転嫁 成功事例集1.0 ～長野県内での一層の価格転嫁促進に向けて～」を策定いたしました。

県といたしましては、今後も引き続き、長野県よろず支援拠点や地域金融機関、支援機関の皆様と連携して価格転嫁のご相談に応じるとともに、専門家派遣等の支援施策を講じ、皆様の価格転嫁に向けた取組をより強力に後押ししてまいります。

本成功事例集が皆様の取組の一助となれば幸いです。



長野県 産業労働部長
米沢 一馬

2. 価格転嫁成功事例

【目次】

■事例から見る成功のポイント

- (1) 自動車部品製造業での価格転嫁成功事例(製造業:自動車部品)
- (2) 住宅建築業での価格転嫁成功事例(建設業:住宅建築)
- (3) アパレル向け資材製造業での価格転嫁成功事例(製造業:資材)
- (4) 管理会計による売上目標管理と価格転嫁交渉による売上拡大(製造業:FA装置等)
- (5) 長年培ってきた「強み」を訴求し単価2倍(100%up)に成功(製造業:計測機器部品)
- (6) 金属製品塗装業における価格転嫁支援事例(製造業:金属製品塗装)
- (7) 組織全体で価格転嫁に取り組み利益率が改善(印刷)
- (8) 下請法に守られていることを知り、自信を持って交渉(製造業:オーディオ部品)
- (9) 原価管理を徹底し、単価200%に成功(製造業:自動車部品等塗装)

2. 価格転嫁成功事例

【事例から見る成功のポイント】

- ① 経営者、従業員が価格転嫁の必要性を認識し**全社的に**取り組む
- ② 取引先の**権限を持つ方(経営層、購買部長等)へ直接交渉**する。
また、**正式文書として通知**する
- ③ 提示した**価格の根拠を数値で示す**(例: 自社仕入価格上昇率、最低賃金上昇率等を活用した算出)
- ④ 自社の**強みや他社との差別化要素**を認識し、勇気・自信をもって交渉に臨む。また、最後まで諦めずに交渉する
- ⑤ 価格転嫁に関する**法制度や国の交渉ツールを積極的に活用**する
(下請代金支払遅延等防止法、パートナーシップ構築宣言、労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針 等)
- ⑥ **長野県よろず支援拠点等の支援機関**を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(1) 自動車部品製造業での価格転嫁成功事例

【企業概要】

- 同社は、自動車部品の製造業であり、従業員は20名。売上高の7割を占める取引先X社からの受注単価（部材支給）が10年以上据え置かれており、労務費やエネルギー費用の上昇分の価格転嫁が出来ておらず、3期連続して営業赤字だった。

【支援内容と取組】

同社は、金融機関を通じ長野県よろず支援拠点に相談し、価格交渉の手法を習得。具体的な取組は以下の通り。

- 経営者自らが取引先の経営者に対し、自社の決算書を持参して説明
- 値上げの根拠となるエビデンス資料を作成し、交渉時に提示
- 「赤字となる部品受注は避けたい」という強い意志のもと、何度も粘り強く交渉を継続

【成果】

- 部品ごとに異なるものの、1～6割の値上げに成功し、数期ぶりに黒字転換。
- 自社の強みや他社との差別化・優位性を再認識する機会にもなった。

製造業

<自動車部品>

ポイント

①経営者が価格転嫁の重要性を認識

②取引先の権限を持つ者へ直接交渉

③価格の根拠を数値で示す

④勇気を持って諦めずに交渉する

⑥支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(2) 住宅建築業での価格転嫁成功事例

【企業概要】

- 同社は、住宅関連工事を手がける建設業者で、従業員数は8名。売上の約5割を占める住宅メーカーとの取引において、請負単価は同社ではなく取引先が決定しており、資材価格や人工単価の高騰が反映されていなかった。その結果、数年間にわたり「赤字工事」が常態化していた。

【支援内容と取組】

- 同社は金融機関を通じ長野県よろず支援拠点に相談。以下の交渉手法を習得
 - 交渉に必要な資料の作成方法
 - 誰と交渉すべきか(価格決定権を持つ相手の特定)
- また、助言に基づき、以下のエビデンス資料を準備
 - 資材価格:仕入先からの見積書(販売単価記載)
 - 労務費:長野県の最低賃金上昇額などの公的データ
- 交渉では、価格決定権を持つ住宅メーカーの部門責任者に直接アポイントを取り、準備した資料をもとに、勇気を持って粘り強く交渉を重ねた。

【成果】

- 資材価格および労務費の上昇分を反映した人工単価の値上げに成功。これにより、赤字工事から脱却し、採算が取れる体制を確立することができた。

建設業

<住宅建築>

ポイント

②取引先の権限を持つ者へ直接交渉

③価格の根拠を数値で示す

④勇気を持って諦めずに交渉する

⑥支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(3) アパレル向け資材製造業での価格転嫁成功事例

【企業概要】

- 同社は、アパレルメーカー向けに材料供給を行う資材メーカーで、従業員数は50名。円安や原材料価格の高騰により製造コストが上昇する一方で、価格転嫁が進まず、収益率が低下していた。

【支援内容と取組】

- 同社は金融機関を通じ長野県よろず支援拠点に相談。以下の取組を実施
 - 材料費、人件費など各製造原価をもとに原価計算を行い、製造コストを「見える化」
 - 適正価格の把握により、利益確保のための価格設定を可能に
 - 販売先ごとの販売価格・数量・製造コスト・利益が一目で分かる一覧表を作成
- 担当者と経営者が以下の点について協議
 - 優先的に交渉すべき取引先の選定
 - 交渉上の課題(ネック)の整理
 - 取引先の反応を想定した交渉方法と想定問答の準備
- これらの準備を経て、経営者と営業担当者が一丸となって交渉に臨む体制を構築。

【成果】

- 特に数量が多く、採算性の低い取引先から優先的に交渉を行い、価格転嫁に成功。これにより、全社的な収益改善につながった。

製造業

<材料製造>

ポイント

①経営者、従業員が価格転嫁の重要性を認識し、全社的に取り組む

③価格の根拠を数値で示す

⑥支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(4) 管理会計による売上目標管理と価格転嫁交渉による売上拡大

【企業概要】

- 同社は、FA装置等の設計から実装まで対応する製造業。売上が減少傾向である中、収益力向上を目指し、大手企業との取引も視野に、価格交渉体制や取引の進め方を確立したいと考えていた。また、新たな販路の開拓手法も学びたいと考えていた。

【支援内容と取組】

- 同社は長野県よろず支援拠点に相談し、以下の助言と取組を実施。
 - 材料コストの上昇を踏まえ、見積書の有効期限を「1ヶ月」とするよう助言を受け、新たな見積時に価格交渉を実施
 - 新規販路開拓については、自社周辺からスタートし、経験を積んだ後に都市部の展示会へ出展する方針を採用
 - 小規模事業者持続化補助金や県の助成金などの活用についても助言を受け、資金面の支援を検討

【成果】

- 既存顧客から一定の理解を得て、売上・利益ともに上昇。
- 今後は、ロボット製作を進めて展示会へ出展する計画を立てており、低価格競争を回避するために、自社の強みであるロボット制御等の提案に注力する方針を立てた。

製造業

<FA装置等>

ポイント

④自社の強みなどを認識して交渉に臨む

⑥支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(5) 長年培ってきた「強み」を訴求し単価2倍(100%up)に成功

【企業概要】

- 同社は、大手計測機器メーカー向け部品の加工を行う企業。部品の最終工程を担うことから、不良品が出ないように細心の注意を払って加工するとともに、顧客の要望に応じて、専用の加工機や加工用治具の導入を進めてきた。その結果、顧客から高い信頼を得て、当該メーカーの複数の工場から発注が来るようになっていく。
物価高騰下でも収益性を確保するため、同社は受注単価を2倍にしたいと要望。一方、単価設定の根拠を求められ、回答に苦慮していた。

【支援内容と取組】

- 同社は連携する専門家に相談し、以下の取組みを実施。
 - 前回の価格改定(5年前)と直近の決算書を比較
 - 「売上に占める労務費の割合」と「社内の労務費上昇率」を算出
 - これらの積(「労務費指針」に記載された算出方法)をもとに、2倍の単価が妥当である根拠を導く
 - 交渉時には、同社が長年培ってきたオーダーメイド対応力や、顧客の要望に柔軟に応える姿勢を訴求。加えて、今後も顧客の信頼に応え続ける意向を明確に伝えた。

【成果】

- 交渉の結果、顧客の全ての工場から受注単価を約2倍とすることで了承を得た。

製造業

<計測機器部品製造>

ポイント

③価格の根拠を数値で示す

④自社の強みなどを認識して交渉に臨む

⑤国の法制度等を積極的に活用

⑥支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(6) 金属製品塗装業における価格転嫁支援事例

【企業概要】

- 同社は金属製品塗装業であり、従業員は12名。「早く、安く、丁寧」が強み（社長談）で、営業活動をほとんど行わずとも、一定の受注量は確保出来ていた。その一方で利益率は低く、常に資金繰りに不安を抱えていた。

【支援内容と取組】

- 同社は長野県よろず支援拠点に相談し、価格交渉に関する助言を受けた。助言に基づき、以下のような行動につながった。
 - 価格交渉に必要な根拠資料の作成が悩むことなくスムーズに行えた
 - すぐ取引先への値上げ交渉を開始
 - 社長が高齢かつ現場作業を担っているため、後継予定者である息子も交渉に参加
 - 交渉時には、よろず支援拠点や金融機関からの助言を受けながら資料を作成していることを取引先に伝え、資料の信頼性を高めた

【取組結果】

- 取引先5社のうち4社との交渉に成功し、値上げを実現。中には受注単価が3倍になった製品もあり、収益改善に大きく貢献した。

製造業

< 金属製品塗装 >

ポイント

① 経営者が価格転嫁の重要性を認識し、全社的に取り組む

③ 価格の根拠を数値で示す

⑥ 支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(7) 組織全体で価格転嫁に取り組み利益率が改善

【企業概要】

- 同社は印刷業であり、従業員は25名。社長自身は価格転嫁の必要性を認識していたが、営業部門社員への徹底(浸透)不十分であり、紙代の値上がりに価格転嫁が追い付いていなかった。

【支援内容と取組】

- 金融機関を通じて長野県よろず支援拠点に相談し、以下の支援を受けた
 - コーディネーターによるセミナー形式の面談を実施
 - 社長だけでなく営業部門の社員全員が参加するセミナー形式の面談を実施
 - 「紙代が上がっている」という漠然とした理由ではなく、材料費や労務費の上昇率を踏まえ、具体的な価格転嫁目標(何%値上げすべきか)を明示
 - 営業部門社員への理解と意識の徹底を図った

【成果】

- 営業部門社員の価格転嫁に対する意識改革が進み、ほぼすべての取引先で5～20%程度の値上げを実現。
- その結果、粗利益率が改善し、紙代および人件費の上昇分を概ね吸収することができた。

印刷業

ポイント

①経営者、従業員が価格転嫁の重要性を認識し、全社的に取り組む

③価格の根拠を数値で示す

⑥支援機関を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(8) 下請法に守られていることを知り、自信を持って交渉

【企業概要】

- 同社は、従業員20名以下のオーディオ関連の部品製造を請け負っている企業。2017年まで厳しいコストカットの要求があり対応してきた。その後、コストカットの要求はないものの、物価高、賃金引上げがあり厳しいため価格交渉を依頼したが応じてもらえず、どうしたらよいか悩んでいた。

【支援内容と取組】

- 同社は「価格転嫁交渉サポートセミナー」（講師：長野県よろず支援拠点コーディネーター）に参加し、価格転嫁交渉におけるポイントを学習。その上で、以下のように取り組んだ。
 - 数値的根拠を示したうえで交渉
 - 売上金額と経費を細かく計算し、価格転嫁の根拠資料を作成
 - 自社が「下請法」における下請事業者該当し、法制度に守られていることを理解
 - これらの知識と資料をもとに、自信を持って価格交渉に臨んだ

【成果】

- 取引先から、受注単価全体の底上げに応じてもらえた。
- さらに、今後時給などが再び見合わなくなった場合には、改めて相談に応じるとの前向きな回答も得られた。

製造業

<部品製造>

ポイント

③価格の根拠を数値で示す

④自信をもって交渉する

⑤法制度等を積極的に活用する

2. 価格転嫁成功事例

(9) 原価管理を徹底し、単価200%に成功

【企業概要】

- ・ 同社は、自動車や産業機械の部品塗装を請け負う塗装業者で、従業員数は20名以下。仕上げ工程を担っており、特に外観品質に対する高い要求に応え続けている。大型・小型部品の両方に対応できる設備を保有し、県内外の幅広い業界企業と取引している。
- ・ 近年、塗装に必要な電気代・ガス代などのエネルギー費や労務費の上昇が収益を圧迫し、原価低減の取り組みにも限界を感じていた。

【支援内容と取組】

- ・ 同社は長野県よろず支援拠点に相談。助言に基づき以下のとおり交渉に臨んだ
 - 電気代・ガス代・労務費などのコストを、作業実績に基づいて1品ごとに実際原価として算出
 - 原価を明示した資料を作成し、価格交渉を実施
 - 併せて、県の支援機関による販路開拓支援を紹介され、取引先の拡大を進めることで価格交渉力の強化を図るよう助言を受けた

【成果】

- ・ 取引先からの理解を得て、最大で受注単価200%アップの価格改定に成功。
- ・ これにより、売上・利益ともに改善し、収益性の向上につながった。

製造業

<自動車部品等塗装>

ポイント

③価格の根拠を数値で示す

④自信をもって交渉（交渉力をつける）

⑥支援機関を積極的に活用する

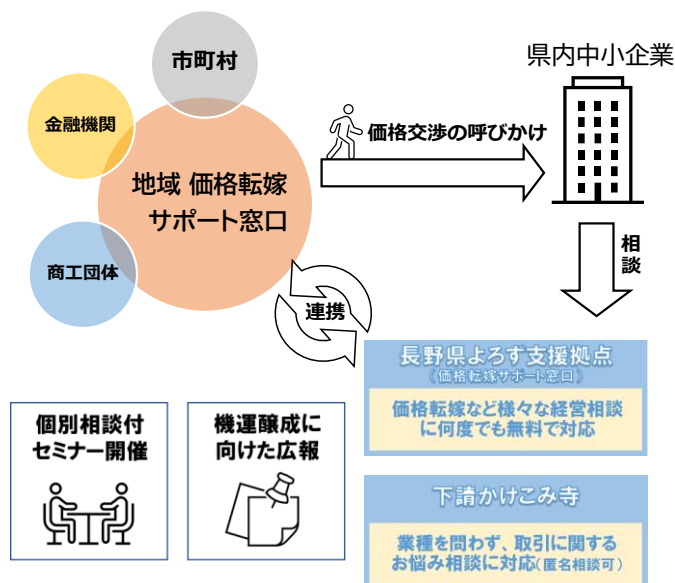
3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策

相談窓口

(1) 地域 価格転嫁サポート窓口

- 長野県は、県内10地域ごとに地域振興局を設置。同局内の商工観光課に「地域 価格転嫁サポート窓口」を開設しています。
- 価格交渉の検討や準備に役立つ支援制度、相談窓口をまとめた広報ツールを活用し、商工団体等と連携しながら、県内企業へ価格交渉を呼びかけています。

【窓口のイメージ】



(2) 下請かけこみ寺

- 下請取引の適正化を目的に、国(中小企業庁)が全国48か所に設置(長野県では公益財団法人長野県産業振興機構)
- 業種を問わず、取引に関する相談をお受けし(匿名相談可)、当該相談に対し、企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が無料で相談に応じています。
- 相談内容はもちろん、相談を受けたこと自体も秘密として取り扱います。

下請かけこみ寺

- 長野県内の相談体制
窓口：公益財団法人長野県産業振興機構
(マーケティング支援部内)

TEL:0120-418-618

3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策

相談窓口

(3) 長野県よろず支援拠点

(実施機関：公益財団法人長野県産業振興機構)

- よろず支援拠点は、中小・小規模事業者の皆様からのあらゆる経営相談に応じるため、国(中小企業庁)が全国47都道府県に設置した無料の経営相談所。売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向け、一歩踏み込んだ専門的な提案を行います。また、課題解決のための適切な支援機関の紹介、課題に対応した支援機関の相互連携をコーディネートします。
- 特に長野県では、「価格転嫁サポート窓口」に加え、価格転嫁促進は大変重要との認識から、独自に「価格転嫁サポートチーム」を結成。社会保険労務士、中小企業診断士等で、経営支援経験が豊富なメンバーによる支援体制を構築しています。
- 組織対応により、「価格交渉ノウハウ」「原価管理」「労務管理」「資金繰り」「マーケティング」など様々な角度からアドバイスが実施でき、人員的にも迅速な相談体制であることが特徴です。



【チームでの相談対応の様子】



【金融機関向けの価格転嫁支援勉強会】

3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策

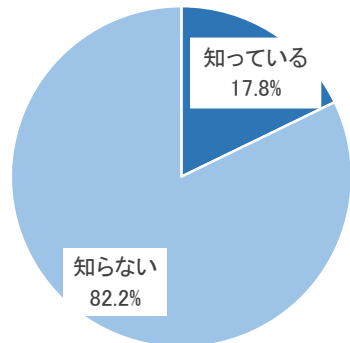
取組紹介

(1) 価格転嫁と賃上げを促し地域経済の活性化に取り組む共同宣言(令和4年12月27日)

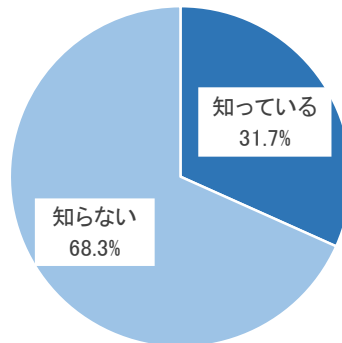
- 長野県では、経済団体・労働団体・行政機関11団体の連名により、価格転嫁の機運を醸成するとともに、県内中小企業、小規模事業者における賃金の引き上げを促し、サプライチェーン全体での共存共栄、利益の向上を図ることを目的に共同宣言を発出しました。
- この共同宣言を踏まえ、長野県では各機関と連携し、企業にとって価格転嫁交渉がしやすい機運醸成に取り組めます。

【参考】長野県の実施への認知度

【関東経済産業局調査(2024年4月)】



【長野県調査(2025年4月)】



○県の取組への認知度は着実に増加しているものの、まだまだ低い。
一層の取組の強化と周知が必要

価格転嫁と賃上げを促し地域経済の活性化に取り組む共同宣言

一般社団法人長野県経営者協会、長野県中小企業団体中央会、一般社団法人長野県商工会議所連合会、長野県商工会連合会、日本労働組合総連合会長野県連合会、経済産業省関東経済産業局、財務省関東財務局長野財務事務所、厚生労働省長野労働局、長野県市長会、長野県町村会及び長野県は、相互に連携の下、価格転嫁と賃上げを促し、地域経済の活性化に取り組むため、次の通り宣言する。

1 目的

この共同宣言は、成長と分配の好循環を生み出すべく、相互に連携及び協力を行い、労務費、原材料費、エネルギーコスト等の上昇分を適切に価格へ転嫁することについての気運を醸成するとともに、県内中小企業、小規模事業者における賃金の引上げを促すことにより、サプライチェーン全体での共存共栄、利益の向上を図り、もって県内中小企業、小規模事業者の付加価値向上や稼ぐ力を高め、地域経済の活性化に寄与することを目的とする。

2 連携及び実施

この共同宣言の目的を達成するため、次に掲げる項目について、所掌の範囲で相互に連携し、実施する。

(1) 価格転嫁の状況に関する情報収集と発信

ア 県内企業への調査等を通じた情報収集

イ 調査結果の共有と発信

(2) 価格転嫁に関する支援情報等の周知

ア 価格転嫁に関する支援策、各種情報等の共有

イ 講習会・セミナー等を活用した県内企業への周知

(3) 価格転嫁・賃上げを推進する取組の促進

ア パートナリシップ構築宣言[※]の県内企業への周知

※ 内閣府、中小企業庁が主導するサプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を越えた新たな連携を促すための宣言制度

イ 賃上げ促進税制の県内企業への周知

(4) その他、1の目的を達成するために必要な事項

令和4年12月27日

発出者

長野県経営者協会、長野県中小企業団体中央会、長野県商工会議所連合会、長野県商工会連合会、日本労働組合総連合会長野県連合会、経済産業省関東経済産業局、財務省関東財務局長野財務事務所、厚生労働省長野労働局、長野県市長会、長野県町村会、長野県

3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策

取組紹介

(2) 価格交渉サポートセミナーの動画等の提供

- 価格転嫁促進アクションに基づき実施した「価格転嫁交渉サポートセミナー」の講演内容や、専門家による価格転嫁の解説動画について、県HPへ掲載しています。
- お時間等の都合でセミナーへのご参加が難しい方には是非ご覧いただければ幸いです。
- URL:https://www.pref.nagano.lg.jp/keieishien/chusho_kakaku.html



【関東経済産業局適正取引推進課説明】

【専門家による説明】

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律案

解説・概要

- 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」の実現を図っていくことが重要。
- このため、協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、手形による代金の支払等の禁止、規制及び振興の対象となる取引への運送委託の追加等の措置を講ずるとともに、多段階の取引当事者が連携した取組等を支援し、価格転嫁・取引適正化を徹底していく。

1. 規制の見直し（下請代金支払遅延等防止法）

【規制内容の追加】

(1) 協議を適切に行わない代金額の決定の禁止（価格値上げ取引への対応）

- 対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金の額の設定を禁止。

(2) 手形払等の禁止

- 対象取引において、手形払を禁止。また、支払期日までに代金相当額を得ることが困難な支払手段も併せて禁止。

【規制対象の追加】

(3) 運送委託の対象取引への追加（物流関係への対応）

- 対象取引に、製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を追加。

(4) 従業員数等の追加（適用基準の追加）

- 従業員数300人（役務提供委託等は100人）の区分を新設し、規制及び振興の対象とする。

2. 振興の充実（下請中小企業振興法）

(1) 多段階の事業者が連携した取組への支援

- 発注者の取引からなるサプライチェーンにおいて、二以上の取引段階にある事業者が作成する振興事業計画に対し、承認、支援できる旨を追加。

(2) 適用対象の追加

- 製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を対象取引に追加。法人同士においても従業員数の大小関係がある場合を対象に追加。

(3) 地方公共団体の役割の強化

- 国及び地方公共団体が連携し、全国各地の事業者の振興に向けた取組を推進する旨の責務と、関係者が情報交換など密接な連携を図る旨を規定。

(4) 主権大臣による執行強化

- 主権大臣による指導・助言をしたものの状況が改善されない事業者に対して、より具体的措置を示して改善を促すことができる旨を追加。

3. 「下請」等の用語の見直し（下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法等）

- 用語について、「下請事業者」を「中小委託事業者」、「発注事業者」を「委託事業者」等に改める。
- 題名について、「下請代金支払遅延等防止法」を「製造委託等に係る中小委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」、「下請中小企業振興法」を「委託中小企業振興法」に改める。

施行期日 公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日

< 目次 >

- 【資料作成編】価格転嫁・価格値上げ交渉で根拠（数値）を示す
(1) 労務費編
(2) 原材料編
- 【交渉編】交渉力向上、相対的な価格交渉

3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策

支援施策

(1) 専門家派遣事業

【事業内容】

- 中小企業者等が抱える様々な経営上の問題に対し、申請に応じて民間の専門家を派遣し、助言等により問題の解決を図ります。
- 長野県産業振興機構に登録された200名超の専門家から貴社に合った方を招へいできます。
- 特に価格転嫁促進において、新たな受注単価設定にあたり助言を受けたい、交渉の進め方の助言を受けたいといった場合にご活用ください。

【支援内容】

- 専門家の派遣に要する経費(16,500円(税込)/単位)のうち、2分の1を負担します。
※一般枠の場合
※最大12単位まで

☞ 申込・お問い合わせは同事業のHPをご確認ください。

<https://www.nice-o.or.jp/support/support-62087/>



様々なビジネスの悩みを専門家が解決します

専門家派遣事業

中小企業者等が抱える経営、技術、デジタル化等に関する様々な問題解決のために専門家を派遣します。
(本派遣事業は意思決定に対する助言を行うものであり、業務の代行は行いません)

活用事例

- 事業計画や経営方針の策定
- 労務管理等の見直し
- マーケティング面のアドバイス
- 商品・メニュー開発
- ホームページ・SNSの作成支援
- 生産効率の改善
- デジタル化の支援

派遣対象企業 下記の要件に合致する長野県内に事業所を有している中小企業者等の方(創業予定者も含む)

- 経営革新等を行い経営の向上を目指す意欲があること
- 経営革新等、経営の向上に係る目的あるいは目標が明確であること
- 専門家派遣により支援の効果が期待できること

派遣回数 最大12単位24時間
※1単位あたり2時間
※年度内に1事業者にあたり1経営課題まで
※1日3単位(6時間)まで

申請時期 随時受付
(ただし、派遣の終了は翌年2月末を目安)

申請者の要件		オススメ利用枠	最大利用単位	利用者負担金
創業から1年を経過している中小企業者等	創業予定または創業1年未満の事業者	創業者枠	9単位(18時間)	無料
	小規模事業者	小規模事業者枠	9単位(18時間)	経費の4分の1
	DXや省力化を進めるために、新たな機器やデジタル技術システムを導入予定の事業者	DX・省力化枠	12単位(24時間)	
	上記には該当しないが、経営の向上を目指す意欲のある事業者	一般枠	12単位(24時間)	経費の2分の1

※1 派遣に要する費用は、派遣時間1単位(2時間)につき16,500円(消費税込み)の専門家への謝金です。
※2 創業者枠、小規模事業者枠を利用したもの、まだ期間が足りない場合、延長して、DX・省力化枠または一般枠を最大3単位6時間まで利用できます。(ただし、予算残がある場合に限りです)
※3 小規模事業者とは、従業員20人以下(卸売業・小売業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く)は5人以下)の事業者を指します。

公益財団法人 長野県産業振興機構

3. 長野県内の価格転嫁支援の体制や取組、支援策

支援施策

(2) 副業・兼業人材活用支援事業補助金

【事業内容・支援内容】

- 長野県では、「プロフェッショナル人材戦略拠点」を設置し、県内事業者の経営課題に応じて、当該課題を解決できる副業・兼業人材を探索・紹介しています。
- 県内事業者が副業・兼業人材を活用する際の資金的なハードルが下がるよう、長野県では次の補助事業を実施しています。

対象者：副業・兼業人材を活用する県内事業者

対象経費：活用に必要な報酬等

補助率：8/10、 上限額：50万円

※副業・兼業導入支援型の場合

- 人的余力や知見がなく、交渉資料が作成できない、交渉を円滑に進める自信がなく、専門人材と一緒に行ってほしい、などの場合に活用ください。

👉 申込・お問い合わせは同事業のHPをご確認ください。

<https://www.nagano-pro.com/offer.html#subsidy>



副業人材活用のススメ

- 重要なミッションやプロジェクトのキーマンとして**
貴社のためにアドバイスできる「経験豊富な人材」を配置しませんか?
こんな経営課題に → IT推進・DX 新規事業 採用・人事
- ビジョンに共感し、目標を共有する伴走者として**
若手経営者・二代目経営者の皆様、「頼れる右腕人材」を配置しませんか?
こんな経営課題に → 経営企画 事業承継 業務改善・業務改革
- 社内で不足している専門職として**
月額3〜5万円で1ヶ月単位の契約が可能。まずはお試しで。
こんな経営課題に → 広告宣伝・SNS活用 WEBマーケ・EC エリア営業

副業人材のメリット ①

費用対効果が
高い

時給3〜5千円で
優秀なプロ人材を
期間限定で配置できます。

副業人材のメリット ②

採用リスクが無く
人材獲得が容易

「業務委託契約」のため
採用手続き等は不要。
期間延長や早期終了も可能!

副業人材のメリット ③

必要なときに
すぐ始められる

雇用とは異なり、必要な時に
迅速に配置できます。
意欲の高いプロ人材が多く
今なら「買い手市場」!

長野県プロフェッショナル人材戦略拠点 ☎026-238-2623

〒380-0838 長野市県町584 (一般社団法人長野県経営者協会内) 営業時間 平日9:00~17:30

※下記、業務提携先金融機関でもご相談をお受けします。

長野信用金庫・上田信用金庫・松本信用金庫・諏訪信用金庫・アルプス中央信用金庫・飯田信用金庫・長野県信用組合



4. 国の各種制度・支援施策

制度・支援ツール

■国の価格交渉・転嫁の支援ツール (中小企業庁)

- 国では、価格交渉に活用できる各種支援ツールをまとめています。
- [URL:https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html)
- 次ページ以降で主なツールをご紹介します。



↓ 本文へ サイトマップ English 文字サイズ 標準 大

サイト内検索 Googleカスタム検索 検索 🔍

中小企業庁について	審議会・研究会	白書・統計	政策について	申請・お問合せ
-----------	---------	-------	--------	---------

[ホーム](#) > [政策について](#) > [下請取引適正化、価格交渉・価格転嫁、官公需対策](#) > 価格交渉・転嫁の支援ツール

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です。そして交渉においては、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大切になります。

以下には、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、価格交渉に応じてもらえない等の取引上の悩みの相談窓口といった情報を用意していますので、ぜひご活用ください。

> 価格転嫁サポート窓口

中小企業庁は、適切に価格交渉・価格転嫁できる環境を整備するために、全国47都道府県に設置している「よろず支援拠点」に「価格転嫁サポート窓口」を設置しております。

> [ここから始める価格交渉\(4,847KB\)](#) PDF (令和6年3月1日)

会社の収益改善、そして従業員の雇用や賃上げのために、販売価格を適正に見直すことは有効な手段の一つです。当資料は皆さまが適正な価格の見直し・価格転嫁のための交渉を円滑に行うことができるよう、活用できるツールや情報をまとめたものです。

> [中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック](#) PDF (令和6年2月更新)

このハンドブックは、取引先と価格交渉を行うために準備しておくといツールや、交渉を行う上で



4. 国の各種制度・支援施策

制度・支援ツール

■労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(内閣官房、公正取引委員会)

- 令和5年11月29日付で発表。労務費の転嫁に関する発注者・受注者双方の行動指針を示しています。発注者、受注者が採るべき行動/求められる行動を12の指針としてまとめ、「労務費の適切な転嫁に向けた取組事例」、「留意すべき点」などを記載しています。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(概要)

令和5年11月

- 特に労務費に関する価格転嫁交渉を大いに後押しする記載内容となっています。

- URL:<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>

1. 指針の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの行動指針。
- ✓ 発注者及び受注者が採るべき行動/求められる行動を12の行動指針として取りまとめ、それぞれに「労務費の適切な転嫁に向けた取組事例」、「留意すべき点」などを記載。
- ・ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することを明記。
- ・ 他方で、発注者としての行動を全て適切に行っている場合、取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記。

2. 発注者として採るべき行動/求められる行動

【行動①: 本社(経営トップ)の関与】

- ①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと、③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

【行動②: 発注者側からの定期的な協議の実施】

- 受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。
- 協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用¹又は下請代金法上の買いたたき²として問題となるおそれがある。

【行動③: 説明・資料を求める場合は公表資料とすること】

- 労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料(最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など)に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

【行動④: サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと】

- 労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

【行動⑤: 要請があれば協議のテーブルにつくこと】

- 受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

【行動⑥: 必要に応じ考え方を提案すること】

- 受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

¹ 優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、発注者の取引上の地位が受注者に優越していることとともに、公正な競争を阻害するおそれが生じることが前提となる。

² 買いたたきとして下請代金法上問題となるのは、下請代金法という親事業者と下請事業者との取引に該当する場合であって、下請代金法第2条第1項から第4項までに規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託又は④業務提供委託に該当することが前提となる。

3. 受注者として採るべき行動/求められる行動

【行動①: 相談窓口の活用】

- 労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関(全国の商工会議所・商工会等)の相談窓口などに相談するなどして積極的な情報を収集して交渉に臨むこと。

【行動②: 根拠とする資料】

- 発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

【行動③: 値上げ要請のタイミング】

- 労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

【行動④: 発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示】

- 発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

4. 発注者・受注者の双方が採るべき行動/求められる行動

【行動①: 定期的なコミュニケーション】

- 定期的にコミュニケーションをとること。

【行動②: 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管】

- 価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

5. 今後の対応

- ✓ ①内閣官房において、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て本指針の周知活動を実施し、②公正取引委員会において、労務費の転嫁の協議に応じない事業者に関する情報を提供できるフォームを設置する。

4. 国の各種制度・支援施策

制度・支援ツール

長野県では、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、【パートナーシップ構築宣言】の宣言を推進しています。

■パートナーシップ構築宣言(中小企業庁)

- 「発注者」の立場から「代表権のある者の名前」で、「(1)サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携」「(2)下請企業との望ましい取引慣行(「振興基準」)の遵守」について宣言します。
- (2)では、取引適正化の重点5課題「①価格決定方法」「②型管理などのコスト負担」「③手形などの支払条件」「④知的財産・ノウハウ」「⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ」について宣言します。
- URL:<https://www.biz-partnership.jp/index.html>



4. 国の各種制度・支援施策

制度・支援ツール

■ 下請関連法の改正

- 公正取引委員会及び中小企業庁は、令和7年3月11日「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律案」を提出。5月16日に国会で可決されました。
- 中では、「対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金の額の決定を禁止する。」としています。
- 価格転嫁交渉に当たっての後押しとなる改正内容となっています。
- URL:https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/may/250516_toritekiseiritsu.html

下請法の改正事項の概要

① 協議を適切に行わない代金額の決定の禁止【新第5条第2項第4号関係】

改正理由

- コストが上昇している中で、協議することなく価格を据え置いたり、コスト上昇に見合わない価格を一方的に決めたりするなど、上昇したコストの価格転嫁についての課題がみられる。
- そのため、適切な価格転嫁が行われる取引環境の整備が必要。

改正内容

- ◆ 「市価」の認定が必要となる買いたたきとは別途、対等な価格交渉を確保する観点から、中小受託事業者から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、委託事業者が必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定して、中小受託事業者の利益を不当に害する行為を禁止する規定を新設する。



4. 国の各種制度・支援施策

制度・支援ツール

■価格転嫁検討ツール

(独立行政法人中小企業基盤整備機構)

- 仕入れ・材料費や人件費、水道光熱費等のコスト増加分を価格に反映させたい中小企業・小規模事業者の皆様がコスト高騰前と同水準の利益を確保するために目指すべき取引価格を検討できるシミュレーションツールです。
- 登録不要・無料でご利用いただけます。
- コスト高騰前と直近の決算書等をご用意いただき、次のURLへアクセスください。
- [URL:https://kakakutenka.smrj.go.jp/kakakukentou/index.html](https://kakakutenka.smrj.go.jp/kakakukentou/index.html)

その取引価格、適正ですか？

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

商品別の収支状況を把握

数値を入れ替えて検証

目指すべき取引価格を試算

Webで
簡単

登録
不要

無料

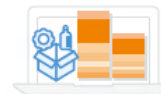
※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。

価格転嫁検討ツールとは

仕入れ・材料費や人件費、水道光熱費等のコスト増加分を価格に反映させたい中小企業・小規模事業者の皆様が商品別(取引先別)の収支状況を確認しながら、目指すべき取引価格を検討できるシミュレーションツールです。

商品別(取引先別)の 収支状況を把握

売上高とコスト(仕入れ・材料費、人件費、水道光熱費等)を入力すると、コスト高騰前後の商品別の収支状況を確認できます。



数値を 入れ替えて検証

各コストの比率や金額を入れ替えて様々なシミュレーションをすることにより、収支に大きく影響しているコスト及びその構造を見える化します。



目指すべき 取引価格を試算

コスト高騰前後の経費に着目し、目指すべき取引価格(参考価格)を試算します。価格転嫁の必要性や検討すべきポイントを把握し、次の具体的なアクションにつなげます。



予告

本ツールの第2弾(バージョンアップ版)を公開します！(2025年2月本稿予定)

複数商品の収支を比較し、目標価格を把握できます。また、原価管理や管理会計導入のきっかけになります。

お問い合わせ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

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

価格転嫁 中小機構 検索 ※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。



4. 国の各種制度・支援施策

制度・支援ツール

■儲かる経営キツク君

(独立行政法人中小企業基盤整備機構)

- 商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造の変化を可視化し、将来、目標とする利益を確保するために、目指す売上高や改善すべきコストの優先順位を明確にすることで、価格転嫁の目安や商品戦略、事業戦略等を検討することができるシミュレーションツールです。
- 登録不要・無料でご利用いただけます。
- 次の資料を用意し、以下のURLへアクセスください。
 - ✓ 過去と現状の2期分の決算書
 - ✓ 商品ごとの販売数量や売上、コストに関する情報
- URL:<https://kagakutenka.smrj.go.jp/moukaru/index.html>

利益を得るための売上高をシミュレーションできる

原価管理
管理会計
のキツカゲに

儲かる経営 キツク君

商品・取引先ごとの収支を把握できる

伸ばすべき商品・取引先が分かる

価格転嫁の目安を検討できる

利益を確保する事業戦略を検討できる

業種別に
入力

Webで
簡単

登録
不要



※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。

「儲かる経営 キツク君」とは

商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造の変化を可視化し、将来、目標とする利益を確保するために、目指す売上高や改善すべきコストの優先順位を明確にすることで、価格転嫁の目安や商品戦略、事業戦略等を検討することができるシミュレーションツールです。

「過去」からの 変化を知る

過去と現状の2期分の決算書の情報を入力すると、会社全体の収支状況の変化を確認できます。費用の項目が増えている場合は、コスト構造を確認しましょう。



「現状」を知る

現状の決算書情報に基づいて、コストを商品ごとに割り当てると、その商品・取引先ごとの収支状況が確認できます。そこから伸ばすべき商品・取引先を検討しましょう。



「将来」を考える

商品・取引先ごとのコストや利益をシミュレーションすることで、利益を確保できる価格やコストを知ることができます。また、会社全体で将来目指すべき営業利益や売上高の検討ができます。



5. 県のこれまでの取組状況と今後について

取組紹介

(1) 価格転嫁交渉サポートセミナー

- ・ 公益財団法人長野県産業振興機構では、令和4年度から継続的に、価格転嫁を促すべくセミナーを開催してきています。反響は大きく、毎回100～300名程度の参加者となっています。
- ・ 更に、長野県では、令和7年3月から、「価格転嫁促進アクション」(後述)の一環として、長野県よろず支援拠点や国等と連携し、県下各地で価格転嫁に関するセミナーを開催しました。

開催日	会場	テーマ	講師	参加人数
R4.7.15	テクノプラザおかや及びオンライン	「明日から活用できる価格交渉の基本&実践を学べる90分」	弥富 尚志 氏 (東京都中小企業診断士協会 中小企業診断士)	268
R4.12.9	オンライン	「価値組企業の価格交渉 = もっといい製品サービスのために =」	荒谷 司聖 氏 (株)プラスタス パートナース 代表取締役)	151
R5.7.13	オンライン	「価格転嫁・価格値上げ」交渉実践のポイント	樋口 武伸 氏 (ひぐち経営コンサルタント 代表)	162
R6.7.9	オンライン	「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」と「取引適正化・価格転嫁促進に向けた取組、 「労務費や原材料費等の適切な転嫁のための価格交渉実践ポイント」	川森 敬太 氏 (中小企業庁事業環境部取引課 総括補佐) 樋口 武伸 氏 (ひぐち経営コンサルタント 代表)	305
R7.3.24 4.17、5.15 5.20、6.4	オンライン、伊那、上田、松本、長野の県合同庁舎	価格転嫁交渉サポートセミナー	長野県よろず支援拠点コーディネーター、関東経済産業局、独立行政法人中小企業基盤整備機構	298

5. 県のこれまでの取組状況と今後について

取組紹介

(2) 価格転嫁促進アクション(重点期間:令和7年3月~6月)

- 政府は、毎年3月を「価格交渉促進月間」に位置付けています。
- 長野県では本月間と歩調を合わせて「価格転嫁促進アクション」を実施。
- 地域ごとのサポート体制による価格交渉の呼びかけ、価格交渉サポートセミナーの開催、広報の強化などに取り組みました。

持続可能なビジネスのために
今こそ適切な価格転嫁の実現を



原材料やエネルギー価格、労務費の上昇など、コスト負担増が企業経営を圧迫する中で、企業の事業継続や成長を実現していくためには、適切な価格転嫁が不可欠です。

**長野県では
価格転嫁促進アクション
に取り組んでいます。**

【重点期間:令和7年3月から6月】

お悩みはこちらへ相談を!

長野県よろず支援拠点
(価格転嫁サポート窓口)

様々な実績を有するコーディネーターが、価格交渉に関するアドバイスやノウハウの習得支援を行っています。

026-227-5875

下請かけこみ寺

中小企業等の取引上のお悩み相談に対し、企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が無料で相談に応じています。

0120-418-618

長野県 産業労働部

価格転嫁促進アクションの実施について

政府では、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」に位置付け、適切に価格転嫁できる環境を作るため、サプライチェーン全体での価格交渉・価格転嫁を呼び掛けています。

県においても、本月間と歩調を合わせ「価格転嫁促進アクション」を実施し、県内企業の適切な価格転嫁の促進に向け、きめ細かくサポートしていきます。

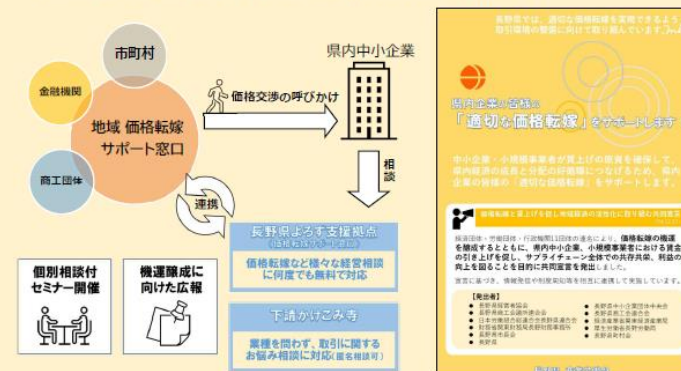
重点支援期間

令和7年3月から6月(価格交渉促進月間に合わせてスタート)

実施内容

地域ごとにサポート体制を構築し、価格交渉を呼びかけます!

既存の相談窓口に加え、地域振興局商工観光課に「地域 価格転嫁サポート窓口」を設置し、市町村や金融機関、商工団体とも連携しながら、価格転嫁の支援施策や相談窓口をまとめた広報ツールを活用して県内企業へ価格交渉を直接呼びかけます。



価格交渉サポートセミナーを開催します!

3月のオンラインセミナー(3月24日(月曜日))を皮切りに、価格交渉のポイントや支援施策を学ぶ「価格交渉サポートセミナー」を県内4会場で開催します。

さらに、セミナー後には、長野県よろず支援拠点による個別相談会も実施し、県内企業のお悩みに直接対応します。

価格転嫁の機運醸成に向けて広報を強化します!

プレスリリースによる発信を行うほか、関係機関と協力し広報を強化することにより、価格転嫁しやすい環境づくりを促進します。

5. 県のこれまでの取組状況と今後について

取組紹介

(3) 価格転嫁支援に係るポータルサイト

- 国や長野県の価格転嫁に関する各種支援策をまとめたポータルサイトを開設しています。
- 次の情報を掲載しています。
 - ✓ 価格転嫁交渉サポートセミナー (R7.4～6) ※実施済
 - ✓ 価格転嫁促進アクション (R7.3～6) ※実施済
 - ✓ 価格転嫁に向けた支援施策一覧
 - ✓ 価格転嫁に関する相談窓口
 - ✓ 各種講習会・支援ツール
 - ✓ 融資制度・販路開拓支援・補助金 等
- 今後も価格転嫁に関する情報提供やコンテンツをこちらにアップしていく予定です。
- URL:
https://www.pref.nagano.lg.jp/keieishien/chusho_kakaku.html



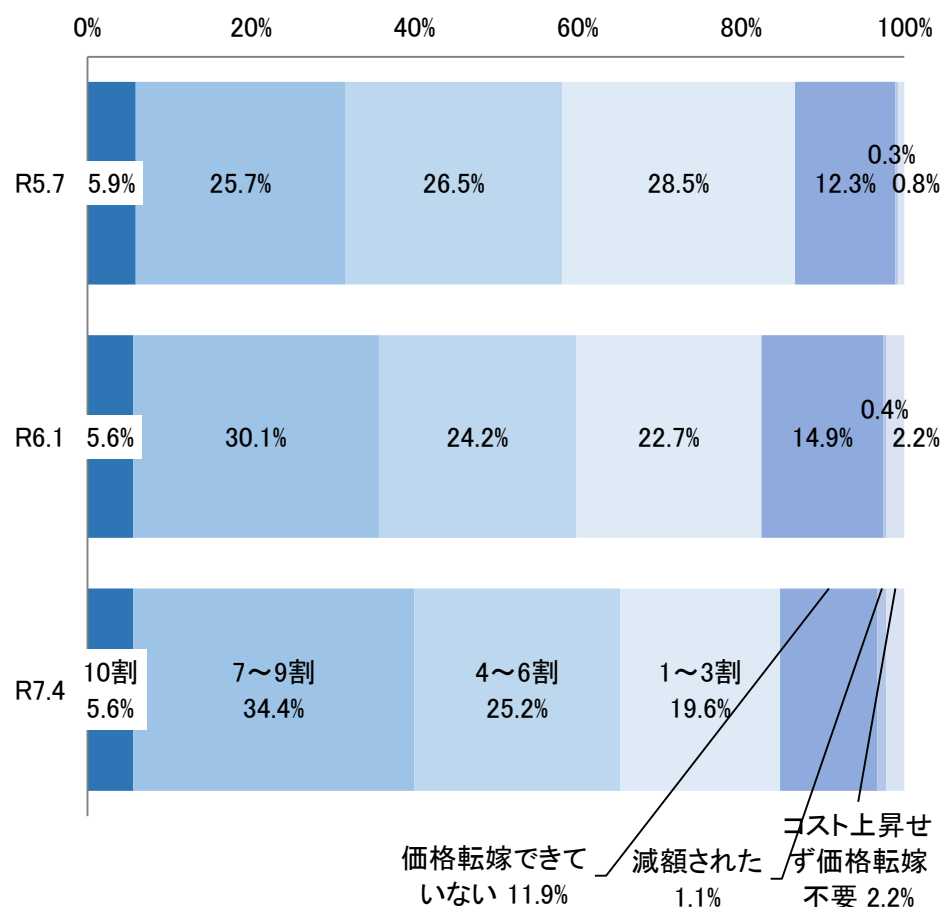
The screenshot shows the Nagano Prefecture website with the following elements:

- Header: Nagano Prefecture logo, navigation links (防災・安全 | 暮らし・環境 | 健康・医療・福祉 | 教育・子育て | 仕事・産業・観光), and utility links (音声読み上げ, ふりがなをつける, AA 文字サイズ・色合い変更).
- Search bar: Google 提供.
- Breadcrumb: ホーム > 仕事・産業・観光 > 商工業 > 中小企業・小規模事業者向け価格転嫁支援について
- Update date: 更新日: 2025年3月21日
- Section: 中小企業・小規模事業者向け価格転嫁支援について
- Text: 原油・原材料価格の高騰や労務費の価格転嫁に課題を抱える中小企業・小規模事業者に対する支援策等について、掲載しています。
- Section: 価格交渉にお悩みの皆様へ！
- Text: 県内4会場で価格転嫁交渉サポートセミナーを開催します！
- Text: 物価高騰や人手不足によるコスト負担増が企業経営を圧迫する中、適切な価格転嫁は持たなし！しかし、「交渉の仕方がわからない・・・」「適正価格の算出方法がわからない・・・」と諦めてしまっていないか？
- Text: 県では、多数の企業支援経験を有する長野県よろず支援拠点の専門家を講師に招き、価格転嫁交渉のポイントを学ぶセミナーを開催します。
- Section: 価格転嫁交渉の方法（コツ）を学び、適切な価格転嫁を実現しましょう！
- Text: 以下の申込フォームからお申込みください。
<https://forms.office.com/r/n1aWHNWUL9>
- Text: 詳しくは、以下の募集案内をご確認ください。
[PDF 価格交渉にお悩みの皆様へ！価格転嫁交渉サポートセミナーを開催します！（募集案内）\(PDF: 194KB\)](#)
- Event details:
 - 長野会場 6月4日(水) ハイブリッド
長野合同庁舎 501～503会議室
定員: 会場40名、オンライン100名
 - 上田会場 5月15日(木)
上田合同庁舎 講堂 定員: 40名
- Call to action: 参加無料, 県内4会場で開催!, 長野会場はオンラインとの併用

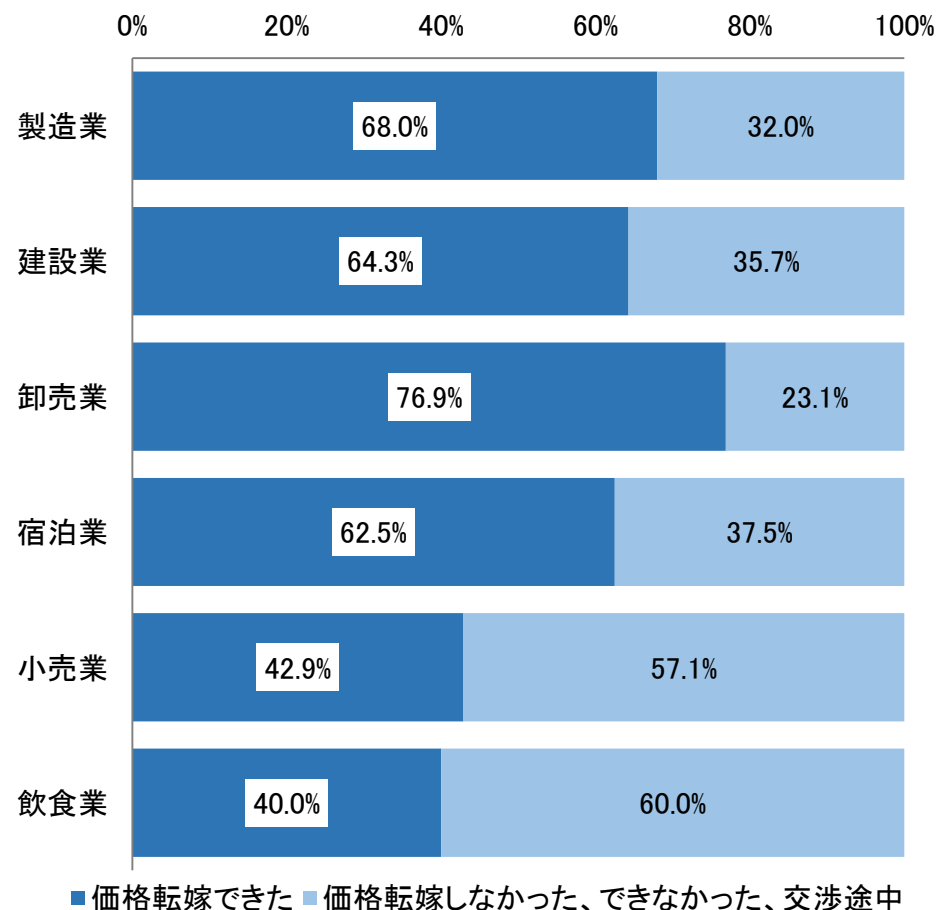
5. 県のこれまでの取組状況と今後について

- 価格転嫁の流れは、製造業を中心に、着実に広がってきています。
- 一方、価格転嫁が出来た割合は、業種によってばらつきがみられます。
- 引き続き、全産業の価格転嫁を促進するとともに、業種ごとの取組も必要といえます。

【コスト上昇に対し概ね何割程度価格転嫁できたか】



【令和6年度の価格転嫁の現状】

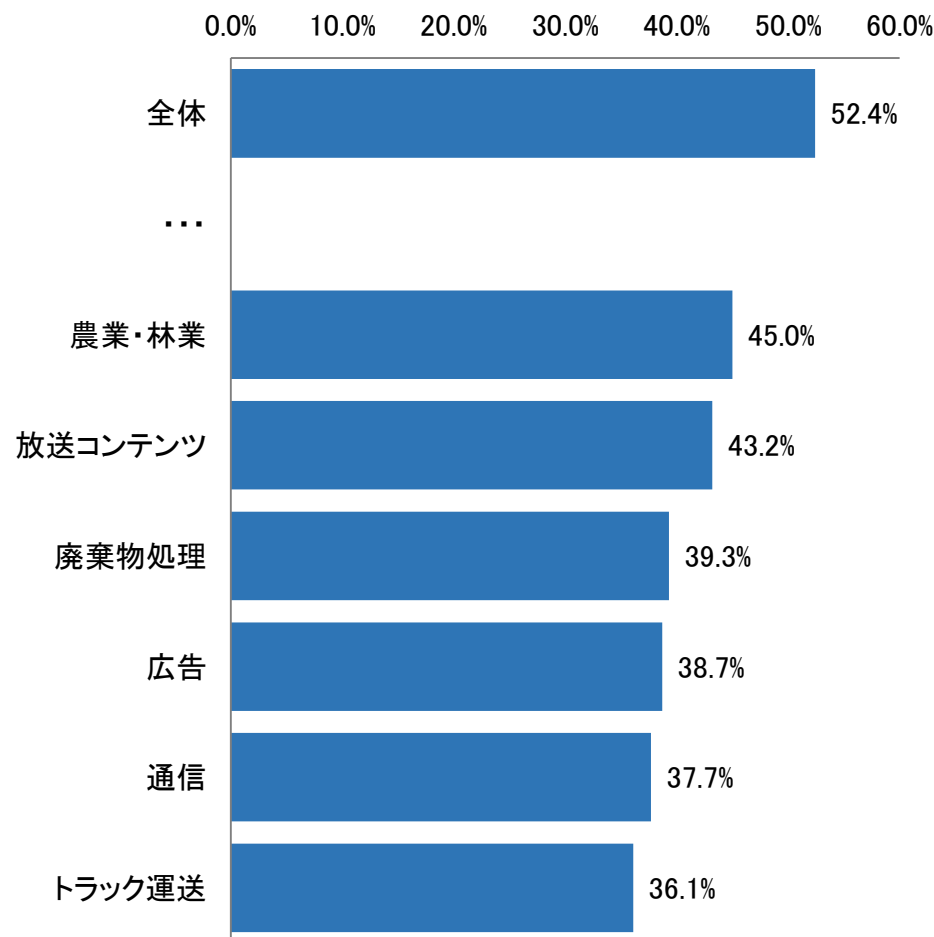


(出典) 「令和7年4月景気動向調査付帯調査」 (長野県産業労働部)

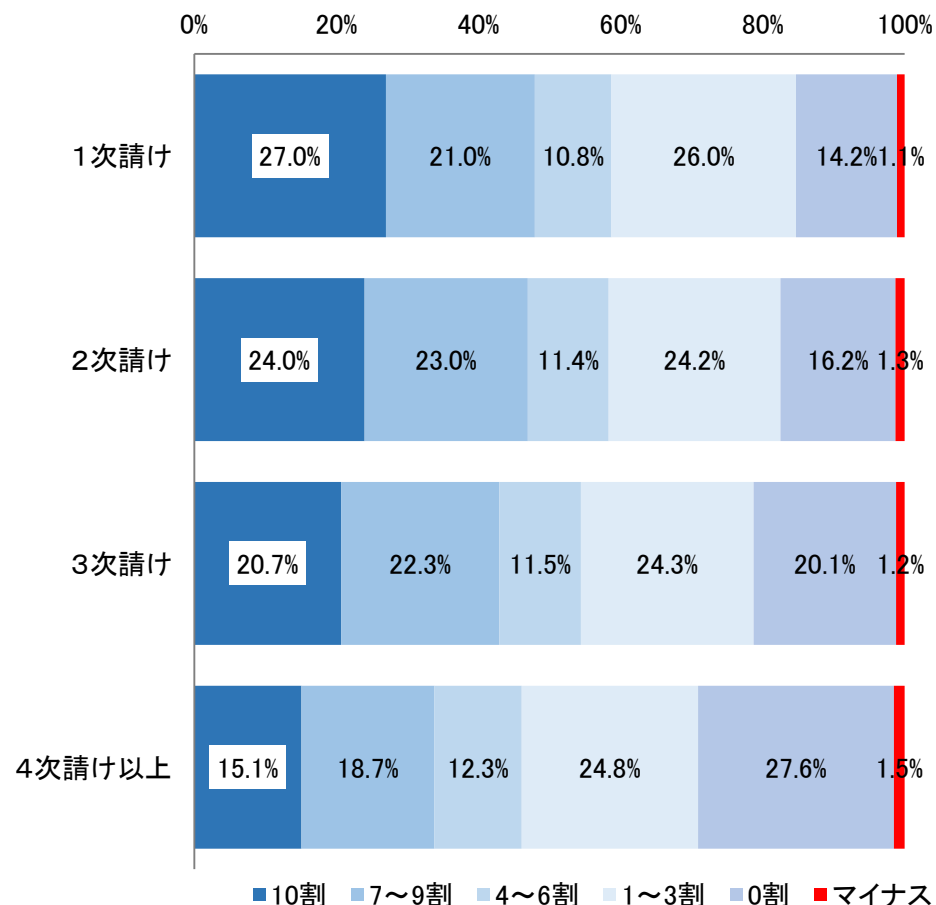
5. 県のこれまでの取組状況と今後について

- 特に、運送業、農業、広告等の分野での価格転嫁が進んでいない模様です。
- また、サプライチェーンの下層ほど、価格転嫁が進んでいません。こうした状況の改善に向けた取組が必要といえます。

【価格転嫁実施状況の業種別ランキング（下位5業種）】



【サプライチェーンの各段階での価格転嫁状況】



【お問い合わせ先】

長野県 産業労働部 経営・創業支援課

電話 026-235-7195

FAX 026-235-7197

メールアドレス keieishien@pref.nagano.lg.jp