

---

# < 価格転嫁サポート一活動事例 >

株式会社武蔵野銀行 加須支店 松浦課長



# 1. A社について

## <概要>

- 創業40年超の運送倉庫会社であり、県内を拠点に家庭用品、食料品、住宅設備機材などを輸送
- 大型増トン車や冷凍車などを40台以上保有する高収益体質を持つ優良企業
- 地元で評判の良い企業であり、安定した顧客基盤を有する

## <近況>

- 代表者が変更し、新社長に現社長の長男が就任
- 収益の向上・財務内容の良質化にフォーカス
- 新社長が企業の発展に向けて模索するも、改善策が見つからなかった

## <課題>

- 価格転嫁の必要性を理解しているものの、取引先の理解を得るために必要なリソースの準備や交渉方法が分からない
- 収益向上に向けて価格転嫁は必須だが、理解を示していない社員が多い
- 営業基盤は確立しているが、価格交渉経験者がいない



そもそも取引先が価格交渉に応じてくれない可能性があるのでは？



## 2. 当行の支援

### < 支援内容 >

#### ① 法改正の説明

2026年1月に法改正があり、価格交渉に応じないことを禁止とする規定が新設された旨を説明し、交渉への不安を緩和した

#### ② 各種支援ツールの案内

価格交渉時に資料を活用すると取引先からの理解を得やすい旨を説明し、各種支援ツールを案内し、資料の作成を提案した

#### ③ 社員への意識醸成に向けた提案

企業の目標や課題などを見える化し、社内で共有することを提案した

#### ④ 価格転嫁の進捗確認

定期的にA社へ訪問し、進捗状況を確認するとともに必要に応じて価格交渉に向けた具体的なアドバイスを行った



**まずは新社長が全社員に対して意識醸成を図り、社内の体制を整えることを目標に掲げた**

# 3. A社の取組み

## < 事前準備 >

- 「収益計画シミュレーター診断」を活用し、価格転嫁の必要性を社内で共有
- 「主要原材料費等の推移」を活用し、取引先に対しての説明資料を作成



主要取引先に対して自社の現状を説明した結果、価格転嫁に応じていただくことに成功した



## < 利益率の向上 >

- 売上高総利益率・・・前年比3%向上
- 売上高営業利益率・・・前年比4%向上



待遇の改善  
福利厚生の実質化

### 収支シミュレーション診断

- ・価格転嫁を行うことで、売上高増加率が年平均0.0%となることを仮定して試算した結果です。
- ・価格転嫁をしなかった（できなかった）場合、上記価格転嫁をした場合との経常利益の差は5年間の累計で+0千円となります。

① 価格転嫁をした(できた)場合の売上高・経常利益の推移



食料品製造業 令和8年1月 現在 

### 主要原材料費等の推移

- ✓ 本資料は、国の公式データ（日銀の企業物価指数等）を基に、埼玉県が主要原材料費等の推移をグラフにまとめたものです
- ✓ 価格交渉の際のエビデンス資料として御利用ください

令和2年1月からの増減



収支シミュレーション診断（埼玉県HPより一部抜粋） 主要原材料費等の推移（埼玉県HPより一部抜粋）

---

ご清聴ありがとうございました

