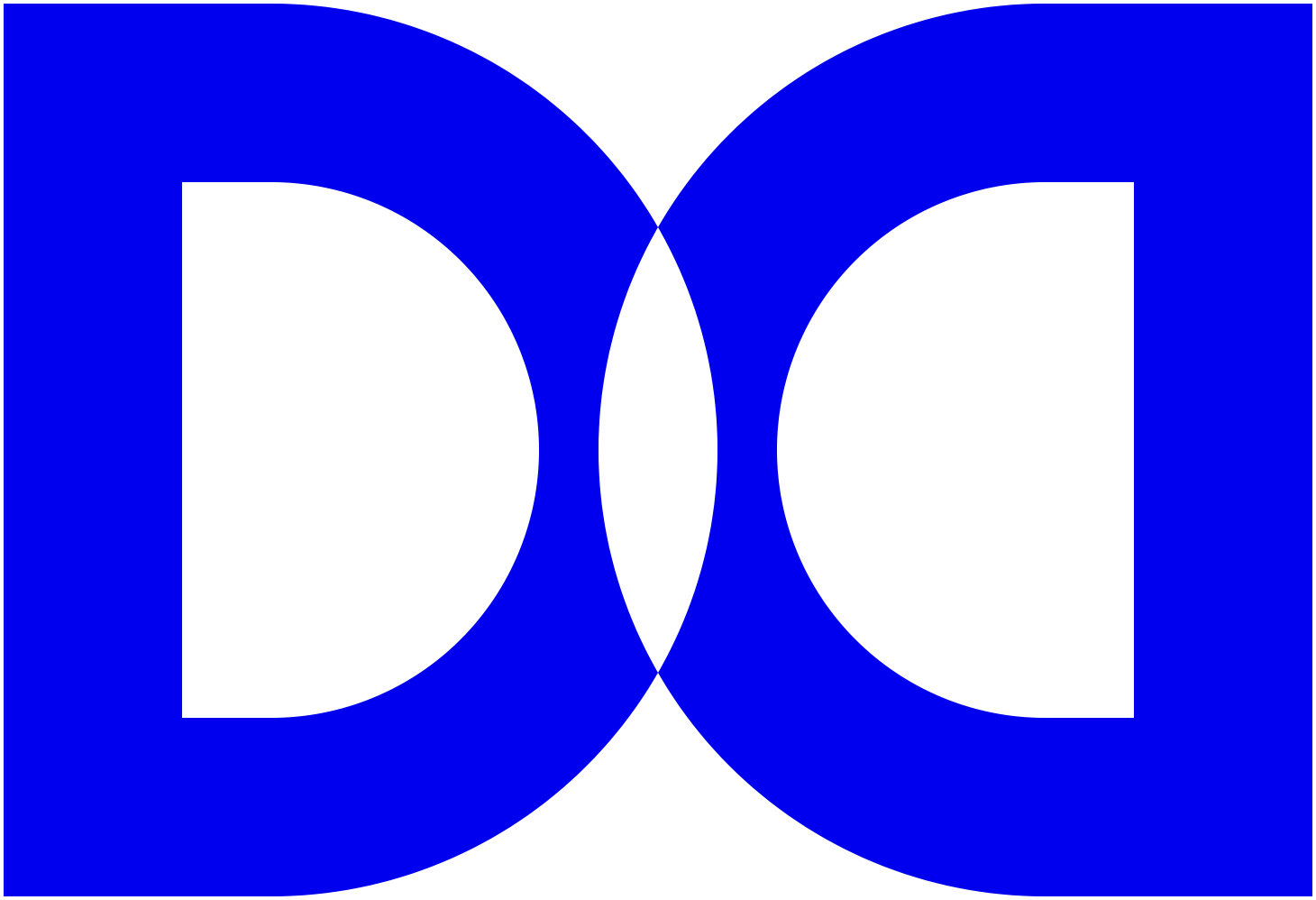
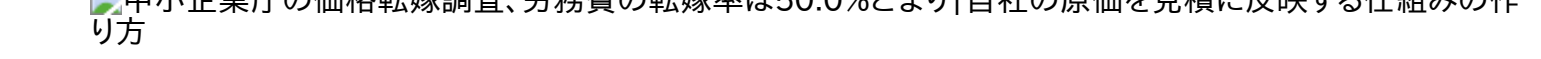




COLUMN｜2026.11.17｜開発・技術

中小企業庁の価格転嫁調査、労務費の転嫁率は50.0%どまり。自社の原価を見積に反映する仕組みの作り方

中小企業庁が2026年6月26日に公表した「価格交渉促進月間（2026年3月）フォローアップ調査」によると、価格交渉を行った企業は90.7%に上るにもかかわらず、実際に価格転嫁ができている率は54.2%にとどまっています。コスト別に見ると、原材料費の転嫁率は55.7%なのに対し、労務費は50.0%、エネルギーコストは48.9%と、特に自社内部のコストの転嫁が進んでいません。公正取引委員会と中小企業庁はその後、2026年10月7日に「企業取引研究会」を設置し、取引適正化のさらなる推進を継続しています。「交渉はしているのに転嫁できない」企業に共通する問題と、原価をシステムで管理して見積に反映する方法を整理します。

この記事の要点

- 価格交渉は9割超が実施しているのに、転嫁できているのは約54%。交渉が「お願い」で終わる企業は、コスト変動を数字で示せていないことが多い。
- 特に労務費（50.0%）とエネルギーコスト（48.9%）の転嫁が遅れている。原材料費は仕入れ明細があるが、自社の時間コストや光熱費は計算しないと数字が出てこない。
- 対策は、①品目ごとの原価マスタ整備、②原価から見積書を自動生成する仕組み、③一定期間ごとの単価見直し通知、の3ステップ。まずExcelから始め、継続できなくなった段階でシステムに移行するのが現

実的。

DOCUMENT — 図解PDF資料

この記事を、図解資料（PDF・全4ページ）にまとめました

価格転嫁の現状・原価管理3ステップ・自社確認チェックリストを1冊に整理。下記をご入力のうえ、ダウンロードください。

会社名 株式会社○○
お名前 山田 太郎
メールアドレス you@example.com
入力してダウンロード ↓

90.7%が交渉しているのに転嫁率は54.2%どまり — 調査が示すこと

中小企業庁の調査では、取引先に対して価格交渉を行った企業の割合は90.7%です（前回比+1.3ポイント）。一方、交渉の結果として実際にコスト上昇分を転嫁できた割合（価格転嫁率）は54.2%（前回比+約1ポイント）にとどまっています。

つまり、**約4割の企業はコストが上がっているのに価格を上げられていない**という状況が続いています。

コスト別に見ると差が開きます。原材料費の転嫁率は55.7%ですが、労務費は50.0%、エネルギーコストは48.9%です。原材料費は仕入れ先からの請求書に単価の変化が明示されるため根拠にしやすいのに対し、労務費やエネルギーコストは自社内部で集計しないと数字が出ません。公正取引委員会と中小企業庁は2026年10月7日に「企業取引研究会」を設置し、サプライチェーン全体での転嫁促進を継続しています。

転嫁できない企業に共通する3つの背景

「交渉したが断られた」以外に、そもそも転嫁の準備が整っていないために交渉が「お願い」に終わるケースが少なくありません。

背景1：コスト変動を数字で示せない

「材料費が上がっているのは事実だが、どれくらい上がったか計算したことがない」という状況は珍しくありません。原材料費は仕入れ明細があるので金額を出しやすいですが、労務費（時間単価×工数）やエネルギーコスト（電気代・ガス代を品目別に按分したもの）は、自社で集計しないと数字にできません。**根拠となる数字がなければ、取引先に「なぜ値上げが必要か」を説明できず、交渉は感情論になります。**

背景2：継続取引の単価が「既成事実」になっている

新規の取引では単価を一から決めるため交渉しやすいですが、継続取引は「いつものように」で発注が入ります。受注側が単価を提示し直すタイミングがないまま、数年前に決めた価格が継続されることがよくあります。受注管理や見積書の発行にシステムを使っていない場合、**「今の受注単価がいつ決めたものか」すら把握しにくくなります。**

背景3：見積書を「感覚」で作っている

営業担当者が受注経験と相場感覚から見積金額を決め、原価計算をしていない企業は少なくありません。この場合、コストが上がっても「とりあえず以前と同じ金額で出す」という判断になりがちです。見積と原価が分離していると、どの案件が利益を出していてどの案件が赤字かも分からなくなります。

自社の原価・見積管理を確認する5項目

以下は、担当者に確認すれば答えられるはずの質問です。答えに詰まる場合は、見直しの余地があります。

#	確認すること	答えられないときのリスク
1	主要商品・サービスの原価内訳（材料費・労務費・外注費・諸経費）が品目ごとに記録されているか	コスト上昇を見積に反映できない
2	現在の受注単価は、いつ設定したものか確認できるか	古い単価のまま受注し続けているリスクに気づけない
3	見積書を作るとき、原価から計算する手順があるか	利益率が案件ごとにばらつき、赤字受注を見逃す
4	継続取引の単価を定期的に見直す仕組み（確認タイミングのルール）があるか	コスト上昇があっても単価改定を忘れる
5	価格交渉の際にコスト根拠を示す資料を用意できるか	交渉が「お願い」に終わる

1〜3に答えられない場合は、まず原価の記録から始めることが先決です。システムを入れる前に、どの数字を管理すれば見積に使えるかを明確にしておく必要があります。

コスト管理と見積をシステムでつなぐ3つのステップ

原価管理と見積発行をシステムでつなぐことで、コスト変動を見積に反映しやすくなります。段階的に進める方法を整理します。

ステップ1：原価マスタを作る

まず、主要な商品・サービスの種類ごとに「材料費・労務費・外注費・諸経費」を記録した原価マスタを作ります。最初はExcelでも構いません。**重要なのは、記録のルール（誰が・いつ・どこに更新するか）を先に決めること**です。ルールなしに始めると、担当者が変わった途端に更新が止まります。

原材料費は仕入れ先の単価をそのまま記録できますが、労務費は「1時間あたりの人件費」、エネルギーコストは「月間費用を稼働時間で割った按分値」として計算します。最初から精緻である必要はなく、「今より粗くなければよい」という基準で始めるのが現実的です。

ステップ2：原価から見積書を自動生成する

原価マスタが整ったら、次は「原価マスタの数値を引いて、利益率を設定すれば見積金額が出る」仕組みを作ります。Excelなら数式で実現でき、専用システムなら原価の変動に合わせて見積金額が連動して変わります。

この仕組みの効果は2点あります。①**コストが上がると見積金額も自動で変わるため、値上げの根拠として「原価が上がった分だけ」を示しやすくなる。**②営業担当者の感覚に依存しないため、担当者が変わっても利益率が維持されやすくなる。

ステップ3：単価の定期見直しを仕組みに組み込む

継続取引の単価見直しを「担当者の判断任せ」にしていると、見直しは先送りされます。**「前回の価格設定から半年経過した受注先には通知が出る」「原材料費の変動幅が一定を超えたらアラートが立つ」**といった仕組みを作ることで、見直しのきっかけを自動化できます。

Excelで管理している場合は、設定日の列に半年後の日付を出す数式を入れ、期限切れに色を変える条件付き書式で代用できます。システム化する場合は、このアラート機能を標準で持たせておくと担当者の負担が減ります。

自社の原価・見積管理をどう整えるか、相談してみませんか。

ご相談・お見積りは無料です。「何から始めればよいか分からない」という段階からお受けしています。

無料で相談する →

よくある質問

▶ 価格転嫁できていない企業に共通する問題は何ですか？
▶ 継続取引の単価は変えにくいのではないですか？
▶ まずExcelで始めることはできますか？
▶ 既存の会計ソフトや受注管理システムと連携できますか？

出典：中小企業庁「価格交渉促進月間（2026年3月）フォローアップ調査の結果を公表します」2026年6月26日（経済産業省）／公正取引委員会・中小企業庁「企業取引研究会（第1回）資料」2026年10月7日（公正取引委員会）

関連記事：帝国データバンク調査、2026年の飲食料品値上げが2万品目を超えた。仕入先請求書の入力作業をなくす3つのステップ

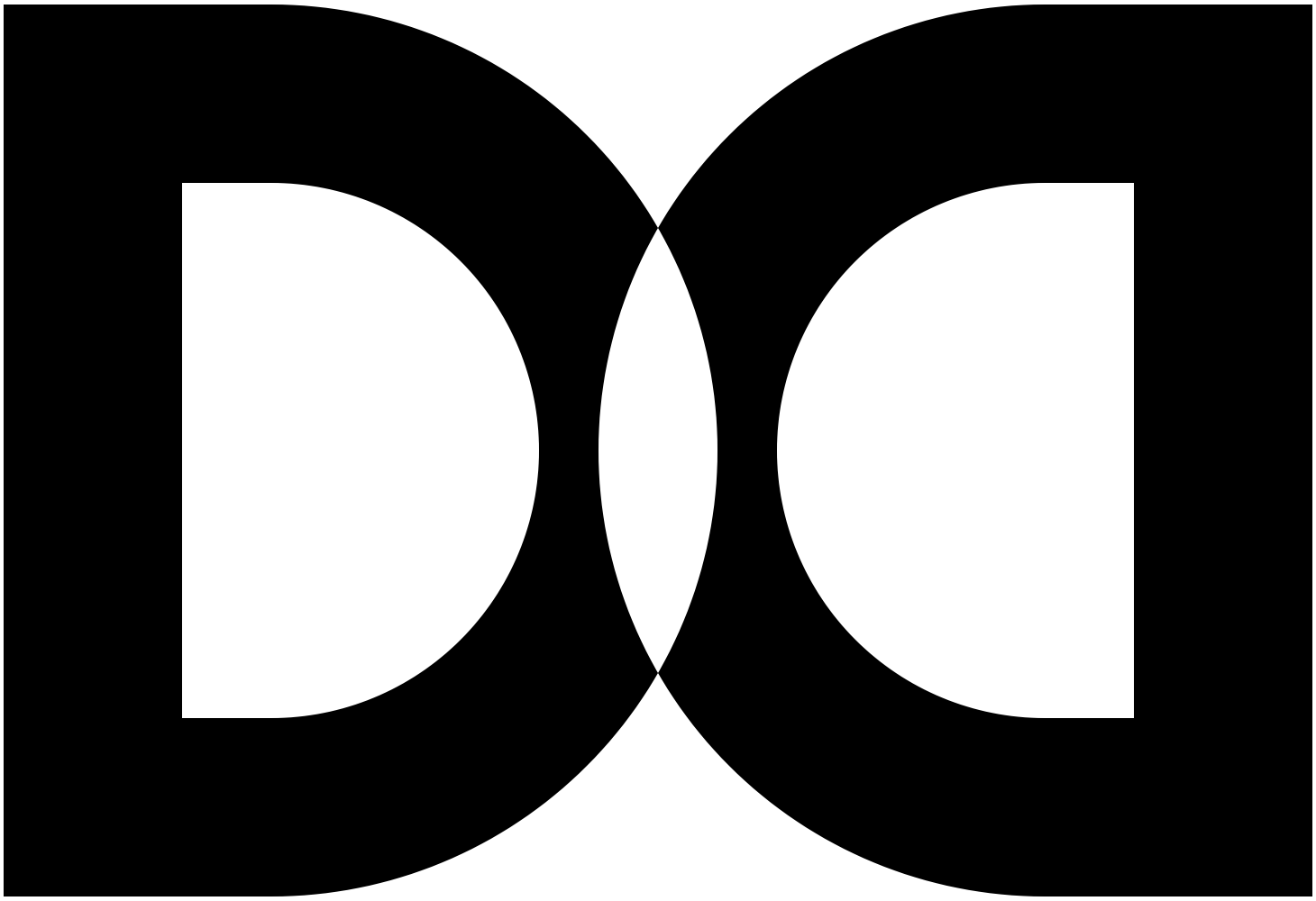
株式会社DnDは、受注から請求までの業務を整理・システム化するDX/AX（AIによる業務変革）パートナーです。

- **原価管理・見積システムの開発**：品目ごとの原価マスタ管理、見積書の自動生成、単価の定期見直し通知まで、自社の業務フローに合わせた仕組みを構築します。Excelで管理中の原価データをシステムに移行する設計も含めて対応します。
- **受注・案件管理システムの開発**：見積書の発行から受注確定・請求書の発行まで一連のフローをシステムで管理できるようにします。継続取引の単価アラートや履歴管理も組み込めます。
- **既存システムの点検と連携設計**：現在お使いの会計ソフト・販売管理ソフト・Excelとの連携を整理し、必要な範囲だけシステムを追加・置き換える設計を行います。

「今の見積管理のどこが問題か分からない」「まず何をシステム化すればよいか分からない」という段階からご相談いただけます。

無料で相談する →

← コラム一覧へ



DISTILL N DEVELOP
株式会社DnD（DnD Inc.）
埼玉県さいたま市大宮区桜木町2丁目3番地 大宮マルイ7階

© 2026 DnD Inc. — Distill n Develop.