

新潟県版

---

# 価格転嫁 好事例集



新潟県

# 目次

## 各企業の価格転嫁

- お客様から必要とされる企業を目指す・・・ 3  
(株式会社熊谷) **製造業**
- 付加価値提供を軸とした価格転嫁の実践・・・ 4  
(株式会社ジオックス) **製造業**
- お客様から必要とされる企業を目指す・・・ 5  
(株式会社環境科学) **製造業**
- 専門家派遣事業を活用した原価計算に基づいた価格転嫁交渉・・・ 6  
(宮本警報器株式会社十日町工場) **製造業**
- 根拠となる資料を作成したうえで取引先のトップ層と直接面談・・・ 7  
(株式会社みやま) **製造業**
- 山間地における持続可能な日本酒造りを目指して・・・ 8  
(麒麟山酒造株式会社) **製造業**
- レンタル商品のロスなどを緻密に計算した上での価格交渉・・・ 9  
(株式会社白旺舎) **サービス業**
- 新潟県の中小企業の財務健全化・・・ 10  
(バズ&プラン株式会社) **コンサルティング業**

## 価格転嫁の状況と支援制度

- 新潟県内の価格転嫁の状況・・・ 11
- 価格転嫁で困ったときの相談窓口・・・ 12
- パートナーシップ構築宣言について・・・ 13

## 会社概要

企業名：株式会社熊谷  
 所在地：新潟市中央区  
 従業員：211人  
 事業概要：プラスチック包装製造販売  
<https://www.kumagai-co.com/>

プラスチックパッケージの分野で食品産業に貢献しています。地球環境に配慮した持続可能な製品・サービスを提供します。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

石油化学業界再編で川上が強くなり従来のナフサ価格に連動した価格体系が崩れ、プラスチック原料、素材価格が高止まりしている。

賃上げ5%以上を継続するために製品値上げが必要、また物流コスト、エネルギーコストの上昇が今後も続くことが予測される。

## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

- 売上の10%を超えるお客様を作らない（価格交渉に躊躇しない体質）
- ◎ 営業業績評価を売上目標達成から限界利益目標へ変更（値上げに際し営業に売上減の不安を持たせず、利益改善のための多様な取り組みが可能になる）
- 自社製品のうち、独自性がなく、他社ができる仕事はやめる
- 高品質を維持するための一貫生産体制と緊急時に対応できる余力を持った生産設備投資をすることでお客様から必要とされる企業になる
- 市場の変化に対応する新製品開発や特許取得のため開発センターの研究員を増員した



KITS 研究開発センター  
クマガイ・イノベーション&テクノロジーサイト

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

- より付加価値の高い製品開発と販売を強化する風土が醸成されてきた
- 自社の価値がどこにあるか再認識できた
- お客様から値上げを認めていただいたが、取引がなくなったお客様はいなかった



## <企業からのコメント>

価値創造、設備投資、製品開発等の施策を継続することでお客様から無くてならないパートナー企業と認めてもらい値上の理解と承認を得ることができる

値上活動は、市場構造の中で自社が担っている役割や、自社の価値を計る良い機会であり、値上げは勇気

## 会社概要

企業名：株式会社ジオックス

所在地：新潟市中央区

従業員：6人

事業概要：土木薬剤の製造

<https://www.geox.jp>

常に試行錯誤を繰り返し、データに裏打ちされた本物だけをお届けします。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

価格転嫁の直接的なきっかけは、原料価格の大幅な値上げ通知であった。企業努力だけでは吸収しきれないコスト上昇となり、事業継続のためには価格改定が避けられない状況となった。



## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

同社が価格転嫁を実現できた最大の要因は、「価格以上の価値を顧客に提供する」という企業風土にある。単なる製品供給にとどまらず、現場での使いやすさや施工効率、安全性など、顧客が実感できる付加価値を常に意識した商品開発を行ってきた。

また、新しい物事に積極的に取り組む姿勢も大きな強みである。少人数体制でありながら、市場ニーズの変化を捉えた改良や新用途への挑戦を続け、他社との差別化を図ってきた。さらに、原材料高騰という困難な局面においても、簡単にあきらめず努力を重ねる姿勢が社内に根付いており、全社一丸となって対応策を検討できたことが、価格転嫁成功につながった。

価格改定にあたっては、顧客との信頼関係を最重視し、文書による正式な説明、口頭での丁寧な補足説明を組み合わせ実施した。コスト上昇の理由や、これまで提供してきた製品価値を分かりやすく伝え、顧客の理解を得ることに注力した。交渉開始から約2か月間の猶予期間を設け、その後新価格へと移行した。

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

価格転嫁の実施により、収益構造の改善だけでなく、社内に危機対応力が身についたという大きな副次効果が得られた。外部環境の急激な変化に対しても冷静に対応し、課題を共有しながら解決策を見出す体制が整ったことは、今後の商品開発や新市場開拓においても大きな強みとなっている。



## <企業からのコメント>

原材料価格の上昇という外部環境の変化に対して、付加価値の創出と顧客への丁寧な説明を重視し価格転嫁に取り組みました。その結果、収益面だけでなく、社内の対応力や課題解決力の向上といった効果も得ることができました。この経験を今後の商品開発、新市場開拓にも活かし、安定した事業運営に努めてまいります。

## 会社概要

企業名：株式会社環境科学  
 所在地：新潟市西区  
 従業員：14人  
 事業概要：入浴剤製造販売  
<https://www.kankyo-k.jp>

温泉一筋30年以上にわたり研究・開発と製造を行い、全国300箇所以上の温泉地や入浴施設に製品を提供しています。



### ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

コロナ禍以降、各地の紛争と為替相場の円安傾向により、化学製品等の輸入原材料などあらゆる素材価格が高止まりしている。また、賃上げの長期継続が必要となるため。



### ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

2～3年前より新規取引先のアイテムから商品の付加価値を高める工夫を目標にし、値上げを実施。販売動向を観察しながら値上価格を決定。

1年前より売上上位のアイテムの値上げを実施し、売上推移を観察し他アイテムの値上げを順次実施している。原材料価格の変動が大きいいため、仕入れ価格の上昇を見込んで対策を整えた。特に、化学薬品や香料などは為替変動の影響も受けやすい点を鑑みて顧客の購買意欲が低下しないように販売動向の情報収集にも余念のないように努めた。



### ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

原材料費の上昇を販売価格へ転嫁できたことから、収益が圧迫されるリスクを回避した。また、多数の競合が存在し、価格競争が激化している中、改めて自社の特性を生かすことで、市場シェアを低下させることなく、更に経営の安定化を進めることができた。



温泉愛でつくった、  
 もっと「湯」が  
 ここに  
 あります。

### <企業からのコメント>

入浴剤と人工温泉装置の両方を製造・販売している独自性を有しており、全国でも当社のようなタイプの企業はほとんど存在しないことから、ソフトとハードの両面から製品を提供できることが大きな強みとなっています。全国の皆様に当社の「温泉愛」を伝えたく適正な価格での販売を目指しております。

## 会社概要

企業名：宮本警報器株式会社  
十日町工場  
所在地：十日町市  
従業員：104人  
事業概要：自動車部品（電装品）  
の製造

当社は明治創業の自動車部品メーカーです。主にホーン(クラクション)、リレー、ブザー、電子制御ユニットを製造しており、設計開発から生産・検査・出荷まで一貫生産体制が特徴です。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

自動車部品の長引く売上げの低迷とともに原材料価格等の高騰、労務費の上昇などに係るコスト上昇分の適切な価格転嫁ができず非常に厳しい経営状況であった。

物価高騰および国の指導もあり、当社の得意先からも価格転嫁を受け入れる場面が見えてきた中で、当社の従来からの製品売価が適正なのか、個別の原価管理ができていないために、価格交渉でのエビデンスを求められてもうまく対応ができなかった場面があった。専門家派遣事業（価格交渉促進枠）を知り、原価の把握と適正売価の設定を行い経営改善につなげることを目的に支援を受けた。

## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

今までは大きな品目ごとでの部門収支から価格交渉にあっていたが、製品の原価などを求められるとエビデンスとしては内容の矛盾などで正確性に欠けていたという課題があった。今回の専門家派遣支援の指導を受けるにあたり、各部門のトップも含めたチーム体制として全製品を網羅した個別原価管理方法の仕組みを構築したことで、全体との矛盾が解消したほか、優先交渉する製品や客先などが明確になるなど、今後の価格交渉の効果的な進め方が分かるようになった。

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

原価管理の構築でチーム全体の意識と知識レベルが向上したこと、今後も継続して価格転嫁を積極的に行なっていくことがトップも含め共有できたことがよかった。

新規の見積もりや経営分析など多岐に応用しており、実際の交渉でも原価把握からすぐに回答できスムーズな価格転嫁が行われた。



## <企業からのコメント>

自社の経営状況を原価計算とあわせて分析することも大変重要と思った。価格転嫁や経営に関して様々な支援があることを知り、利用することで新たな知見も得られ従業員の意識向上につながった。今後も積極的に活用していきたい。

# 根拠となる資料を作成したうえで 取引先のトップ層と直接面談

## 会社概要

企業名：株式会社みやま  
所在地：南魚沼市  
従業員：10人  
事業概要：切り餅・求肥餅製造

新潟県南魚沼市に拠点を置き、切り餅及び求肥餅の製造を手掛ける食品製造業者。他社では取り組みが難しい求肥餅の新商品にも早くから注力し、独自性のある商品づくりを進めています。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

同社では約10年前より、他社では対応が難しい新商品である「求肥餅」の開発に着手してきた。しかし、製品化には想定以上の時間を要し、本格的に受注が増え始めたのは3年前からであった。その間、原材料費の上昇に加え、電気料金や資材費など切り餅・求肥餅製造に関わる各種コストが年々高騰していった。更に人手不足の影響もあり、従業員の賃金引上げを実施せざる得なくなる状況となり、従来の価格設定のままでは経営継続が難しくなっていた。こうした背景から、原材料高騰への対応と人材確保の両立を図るためにも、取引先への価格転嫁が避けられない経営課題として顕在化した。

## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

当初は、取引先の担当レベルで価格交渉を行っていたが、低価格での部分的な値上げにとどまり、十分な成果を得ることができなかった。そこで、製造工程の詳細や原材料費・人件費・光熱費など経費構造を改めて整理し、根拠となる資料を作成したうえで、取引先のトップ層と直接面談を行うこととした。製品ごとの原価構成やコスト上昇の実施を丁寧に説明することで、当社のおかれている状況への理解が進み、結果として当社が提案した価格改定案を受け入れてもらうことができた。価格転嫁に際しては、単なる値上げ要請ではなく、製品の付加価値や安定供給体制の維持といった観点から説明を行ったことも、交渉が円滑に進んだ要因であった。

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

価格転嫁の実施を契機に、役員・従業員全員で経営改善と体制強化に取り組む意識が高まった。カップ麺向けの切り餅など価格転嫁を進める一方、スポット的な受注に依存する割合を減らし、恒常的に受注が見込める商品の比率を高めることにも注力した。



## <企業からのコメント>

原材料費や人件費上昇が続く中、価格交渉は避けて通れない課題でしたが、感情論ではなく、根拠となる資料を整えたうえで交渉に臨むことの重要性を改めて実感しました。また、価格転嫁や経営課題について相談できる窓口や支援制度があることを知り、積極的に活用することが解決への近道になると感じています。

## 会社概要

企業名：麒麟山酒造株式会社  
所在地：東蒲原郡阿賀町  
従業員：37人  
事業概要：日本酒の製造販売他

創業1843年。  
183年目の酒造り。  
「麒麟山」の原料  
米は地元奥阿賀産  
を100%使用してい  
ます。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

原料米の価格高騰やエネルギーコストおよび物流費の増加により、従来の価格設定では採算が合わず、企業努力だけでは吸収できない状況となった。加えて人件費の増加や品質維持への投資も必要となる中、同業他社も価格改定を進めていたことや、公正取引委員会や業界団体からの「価格転嫁の必要性」への啓蒙も後押しとなり、取引先に対して透明性ある説明を行い理解が得られる見込みが立った。

## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

長年に亘る信頼関係の蓄積があって顧客が「理解して支える」姿勢を示してくれた中で、原材料費や物流費の具体的な上昇要因を数値や事例で示し、透明性のある説明に努めたほか、受け入れやすいよう複数回に分けて小幅に価格改定を実施した。実施タイミングも社会的に「価格転嫁はやむを得ない」という認識が広がっている時期を見計らい、「安定供給」「品質維持」を重視する顧客にとって、価格改定は合理的な選択と映った。

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

社員に「適正価格で提供する」という自負が生まれ、経営的視点を持つ社員が増えるなど意識改革が進んだ。さらに「値上＝顧客に迷惑」ではなく、「持続可能な供給のための責任」という認識が浸透し、組織の一体感が向上し、業務改善意識も高まった。その結果、収益が改善し、顧客との関係強化が図られたほか、新規事業や商品開発への投資が可能となり、新たな挑戦への余力が生まれた。



## <企業からのコメント>

次の百年も、地元のお米で麒麟山を。

日常の《定番》の飲み物としての日本酒の地位を築き、その源となる地域の豊かさを未来につなげる

## 会社概要

企業名：株式会社白旺舎  
所在地：南魚沼郡湯沢町  
従業員：49人  
事業概要：リネンサプライ業  
クリーニング業

当社は1976年創業で、半世紀の業歴を積み上げています。リネンサプライとクリーニング業務を2本柱とし、地元根付いた経営をモットーとしています。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

深刻化するエネルギーコストの高騰に加え、洗剤等の資材価格の上昇が常態化。このため、収益構造が大きく悪化している。構造的な人手不足に対応するための待遇改善を経営の最優先課題と位置づけているが、現在の価格体系ではその原資確保が困難な状況にあることから、「コスト増への対応」と「人的資本への投資」の両輪を維持し、持続可能な経営基盤を構築すべく、価格改定による適切な利益転嫁を実施することとした。

## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

ホテル・旅館などに対するリネンサプライ業において、各施設の宿泊定員の7～10倍のシーツやタオルを用意する必要があるが、紛失などのロスが悩みの種であった。

ロス率の低い施設には据え置きや小幅な価格改定に留める一方、ロスが多い施設には適正な補充費用を価格に反映させる受益者負担の考え方を導入。これにより交渉価格の公平性を担保した。

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

正社員24名、パート25名で業務を遂行。適切な価格転嫁により収益構造が健全化したことで、物価上昇を上回る賃上げや賞与への還元が実現。

これにより、将来への不安が払拭され、社員の意欲向上と組織との信頼関係の強化につながった。



## <企業からのコメント>

価格転嫁をすることは、収益に貢献する一方で、需要減少につながる側面もあり、慎重に検討する必要があります。

## 会社概要

企業名：バズ&プラン株式会社  
所在地：新潟市中央区  
従業員：1人  
事業概要：財務コンサルティング

当社は2023年設立のまだ若い企業です。会社にかんしてお金を残すかを専門にコンサルティングを行っています。また、事業承継コンサルティングも行っています。



## ● 価格転嫁に踏み切った背景・きっかけ

当社の提供するコンサルティングサービスは無形商材であり、適正な価格設定の客観的基準を示すことが難しい。電気代・材料費高騰の影響を受けたクライアントからの依頼が減少すると共に、ガソリン代高騰などでこれをコンサルティング価格へ適切に転嫁できないままだった。設立間もない企業（2023年8月設立）であるため、新規顧客獲得を優先するあまり、価格交渉に踏み出しにくい状況もあった。特に、関係性が構築されている既存クライアントに対する価格改定の提案が心理的に困難であった。



## ● 価格転嫁における工夫点、成功の要因

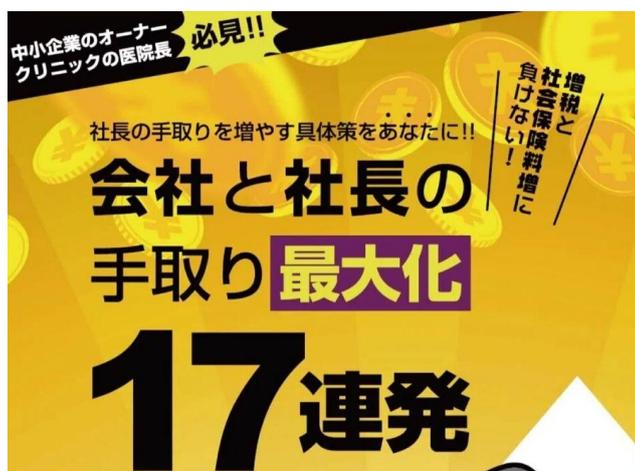
まず、サービス提供の実態に基づいた原価計算方法の確立を支援し、提供価値とコスト構造の両面から、説得力のある価格設定の根拠を構築。次に、クライアント層別の交渉戦略とシナリオを策定。具体的な価格改定通知書などのツール作成やロールプレイングを通じて、自信を持って交渉に臨めるようにトレーニングも実施。

準備の整った段階で、価格戦略と交渉シナリオに基づき、優先順位の高いクライアントから、価格交渉を実施。結果、円滑な価格交渉を行うことができた。

## ● 価格転嫁後の社内の変化や成果

適正な利益を確保し、収益性が改善された。クライアントと対等な関係で交渉を進め、適正な対価を得られるようになった。

また、自社のサービスの価値とコストを深く理解したことで、今後の市場環境の変化にも対応できる、より戦略的な経営判断が可能になる基盤ができた。



## <企業からのコメント>

- ・ 闇雲に価格交渉に臨むのではなく、価格を転嫁する明確な理由、そして伝え方を工夫することで自信を持って交渉できるようになります。
- ・ 社内だけで解決しようとせず、専門家に相談することで正しい価格戦略を立案することができます。専門家の活用もおすすめします。

# 新潟県内の価格転嫁の状況

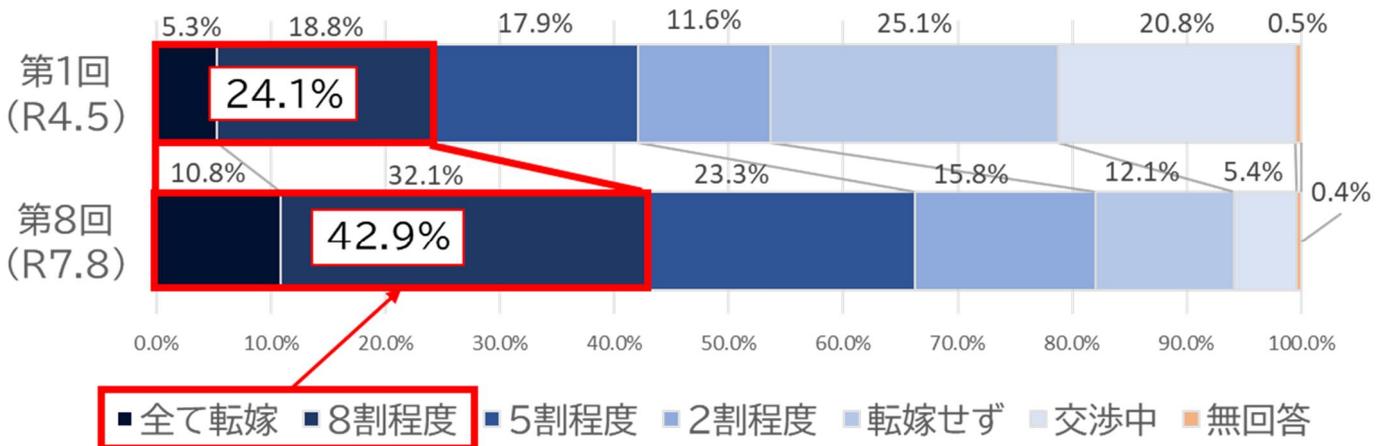
## 原材料等価格高騰の影響に関する緊急調査

県では、原材料価格や電気料金等の著しい高騰が続く中、県内企業の仕入価格の動向や価格転嫁の動向、経営への影響などを把握するため、令和4年度から定期的に調査を実施しています。

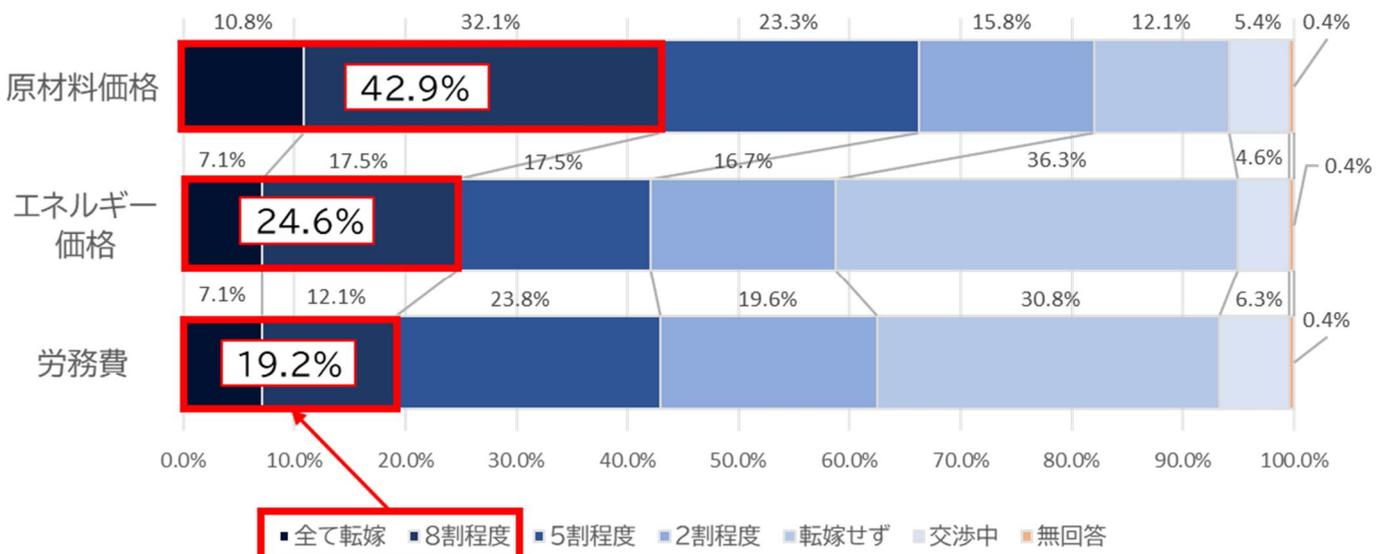
### 第8回調査の調査結果概要

- ・約9割の企業が価格上昇が収益を「大きく圧迫」「やや圧迫」と回答
- ・「原材料価格の上昇」については、「概ね8割以上」の価格転嫁ができた企業は4割程度
- ・「エネルギー価格の上昇」、「労務費の上昇」については「概ね8割以上」の価格転嫁ができた企業は2割程度

#### ◆ 原材料価格の価格転嫁



#### ◆ エネルギー価格と労務費の価格転嫁



# 価格転嫁で困ったときの相談窓口

## 取引かけこみ寺

企業間取引に関するトラブルや不当な扱いを受けたと感じた時の相談窓口です。

☎0120-418-618 (フリーダイヤル)  
☎025-384-0857 (直通)

### <相談例>

- ・支払日を約定しているのに当日支払いがなかった。
- ・発注単価がここ10年間、据え置かれている。
- ・検査基準の明示がないまま不良品とされ、手直しをさせられた。
- ・在庫の剰余を理由に、受注部品を受領してくれなかった。

## よろず支援拠点

価格交渉や価格決定のプロセスを含む、経営上のあらゆる悩みの相談窓口です。

- ・国が設置する**無料の相談窓口**です。
- ・価格転嫁の支援だけでなく、販売促進やIT活用、経営の法律問題等幅広い悩みを相談できます。
- ・相談内容に合わせて、来訪面談の他にもオンライン面談やメール・電話相談なども受け付けています。

☎025-246-0058



## 専門家派遣

専門家が原価計算の方法や価格交渉の準備、実践方法等を直接支援します。

### <専門家派遣(価格交渉促進枠)>

対象者：売上等が5%以上減少している中小企業  
費用：企業負担なし(無料)

より専門的で具体的な支援を受けられますが、採択可能件数に限りがありますので、ご利用をお考えの場合は事前に(公財)にいがた産業創造機構までお問い合わせください(☎025-246-0056)。

この他に、県で発注する業務(官公需)における価格転嫁等の相談は、新潟県出納局管理課(025-280-5495)で受け付けています。

# パートナーシップ構築宣言について

## パートナーシップ構築宣言

国が実施する取組で、企業規模の大小に関わらず、企業が発注者の立場で自社の取引方針を宣言し、サプライチェーン全体の付加価値向上や大企業と中小企業の共存共栄を目指す取組です



県内登録者数増加中!



## パートナーシップ構築宣言登録のメリット

- ・ポータルサイトに企業名掲載、ロゴマーク活用でPR可能
- ・国や県の補助金の一部で審査上の加点措置創設  
※県補助金の一部で宣言登録を要件化
- ・国が実施する税制の優遇措置を利用可能



ロゴマーク

## パートナーシップ構築宣言の登録方法

STEP1 : ポータルサイトからひな形をダウンロードし、記載要領を参考に宣言文を作成

STEP2 : 登録ページに宣言文をアップロード

STEP3 : 7日程度で「登録企業リスト」で企業名が公表



ポータルサイト

登録作業は概ね30分で完了します、ぜひご登録ください!



内容に関するお問い合わせはこちら

**新潟県産業労働部地域産業振興課**

〒950-8570 新潟市中央区新光町4-1

TEL : 025-280-5243

Mail : [ngt050100@pref.niigata.lg.jp](mailto:ngt050100@pref.niigata.lg.jp)

令和8年2月発行