

会社紹介

企業名 ● 中山金属化工株式会社

従業員数 ● 120 名

所在地 ● 栃木県さくら市鷺宿 4597-4

業種 ● アルミダイカスト業

喜連川工業団地内

代表者 ● 代表取締役 中山雅仁

価格転嫁成功のポイント

- ① 鋳造
～加工組立を行える強みをいかし利幅確保
- ② 優位な価格設定を可能とする新規獲得に注力
- ③ 社内全体で取り組み成果を社員へ還元

有識者からのコメント

コスト管理の厳しい環境に身を置きながら、常に業界平均を上回る利益を確保している企業。社長自身が価格転嫁の波に前向きに挑み、その指示に社員が素直に対応している点が特徴。当社の風通しの良さ、日頃の社長と管理職・社員のコミュニケーション量の多さが成果にも表れている。

価格転嫁に踏み切った背景

自動車産業に依存しがちな業界に身を置き、同関連部品の製造のみでは価格競争に晒されやすく、部品点数の変化等、決して安定しているとは言い難いため、部品毎に採算性を担保すべく価格転嫁を行った。自動車部品では1回の受注数量が多く、不採算のまま受注すると採算面に及ぼす影響も大きいものであった。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

各部門で1個あたり生産単価を管理し、原価を営業部門に通知して集約、約1ヶ月間で価格交渉の事前準備を行う。その後、営業担当が先方の購買部門へ訪問し、段階的に価格交渉を実施（完了まで主に2～3ヶ月）。交渉にはすべて自社データを活用。また、コストを反映した価格設定が可能な新規獲得にも注力した。



価格転嫁の効果

近年、業界平均の粗利益率が低下するなか、当社の粗利益率は3期連続で業界平均を上回る水準を確保。以前より社長から価格転嫁を積極的に行っていくこと、そして価格転嫁ができた場合は賞与に反映させることも伝えていた。社内のコミュニケーションが深まり「風通しの良い会社」が浸透し、結束力が高まった。

