

会社紹介

企業名 ● 株式会社かましん 従業員数 ● 340 名
 所在地 ● 栃木県宇都宮市宿郷 3-16-3 業種 ● 各種食料品小売業
 代表者 ● 代表取締役 若井禎彦

価格転嫁成功のポイント

- ① 価格感度の高い商品を赤字覚悟で打ち出して集客に繋げた
- ② 惣菜などを段階的に値引くことでロスの削減
- ③ 社員の生産性向上による活性化

有識者からのコメント

この企業は小さな工夫の名人。来店頻度を上げるために牛乳パックのリサイクル・日替わりのお得市等を実施。食品ロスを減らす工夫、従業員の多機能化、外国人材登用などコスト削減の様々な工夫により、「かましん」ブランドは確固たる地位を築き、栃木県を代表するスーパーの一角を担う。

価格転嫁に踏み切った背景

生鮮、食料品、日用品等、あらゆるものの仕入れ値が一気に上がり、競合店を見ながら1点ごとの価格改定を行うことが困難になったことが背景。ある程度スピード感を持って対応する必要に迫られ、価格感度の低い（※1）一部食材は、値入率のパーセンテージをスライドさせて行うケースもあった。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

バイヤーと上位職のマネージャーの協議で販売価格を決定。トータルで黒字となるよう、価格転嫁する商材、赤字で販売する食材に選別。特に感度の高い（※2）食材は、仕入れ値と逆鞘で陳列するなど、集客も加味。陳列後、販売状況を見て段階的に協議を重ねるほか、よく売れる商品の価格設定は都度社内会議にて協議。



価格転嫁の効果

当社の粗利益率は業界水準をやや下回りながらも、3期連続改善で推移。価格感度の高い主婦層に対し、価格転嫁を進めながら顧客満足度も高めたい意向があった。そのため、ロスの低減などの社内の生産効率を向上させ経費負担を抑える活動に注力し、細かな工夫を重ねて集客を確保、トータルでの利益確保に繋がった。



※1：一般的に価格を瞬間的に連想しにくい

※2：一般的にすぐおおよその価格を連想することができるもの