

会社紹介

企業名 ● 株式会社京乃匠家
所在地 ● 栃木県真岡市西郷 193-1
代表者 ● 谷口裕司

従業員数 ● 24 名
業種 ● 左官工事業

価格転嫁成功のポイント

- ① 顧客へ値上げ交渉する前の雰囲気づくり
- ② 自社の強みを俯瞰して捉える
- ③ 得意先の特徴を把握する

有識者からのコメント

この企業の凄みは代表が中長期の視野で価格転嫁を行っている点。自社の強みを分析、自社施工を続けてゆくためにも価格転嫁し、人材確保するしっかりとの方針を持つ。また、コスト削減も徹底。更なる業容の拡大を期待できる企業の 1 つと言えよう。

価格転嫁に踏み切った背景

近年の人件費、原材料費（特にガルバリウム鋼板は 150% 以上の上昇）、物流費の高騰により、価格転嫁の必要性が高まっていた。自社施工の強みを得意先に訴求していくうえで、職人確保の観点から、ベースアップの重要性も高まっており、賃上げの原資を創出する観点で価格転嫁が必須と感じた。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

- ① 過去 2 年分のコストデータを分析し、価格転嫁の根拠を明確化。
- ② 得意先に現場でのコストアップを認識してもらうための雰囲気づくり。
- ③ 経営幹部層にも情報交換により、コストアップしていることを周知。
- ④ 顧客属性にあわせ交渉。



価格転嫁の効果

価格転嫁成功により、業務改善に向けた戦略の幅が広がり、加工機械を自社導入し、従来外注していた工程を内製化。賃上げの原資を確保できベースアップを実施したことで社内の不満が減り、業務改善に向けた意見収集がしやすくなった。収益性を維持できた結果、各機関からの支援も前向きに得られている。

