

会社紹介

企業名 ● アーベストフーズ株式会社

従業員数 ● 80名

所在地 ● 栃木県大田原市寒井 1470

業種 ● 野菜漬物製造業

代表者 ● 代表取締役社長 原毅

価格転嫁成功のポイント

- ① 作業効率の見直しによる製造能力の向上
- ② 各種データを明確に提示した製造コスト上昇の裏付け
- ③ 交渉先・同業他社の情報収集を駆使した交渉力

有識者からのコメント

価格転嫁の交渉をする前に、原材料だけでなく、製造原価の推移などのデータを収集し、相手が納得できるような根拠を提示。また、自社でも積極的に製造コストの見直しに取り組むほか、将来を見据えた商品開発や社員のモチベーション向上についても考えられている点がポイント。

価格転嫁に踏み切った背景

仕入価格や製造コスト上昇による利幅縮小により商品の供給が困難となり、競合他社の参入を許すことで売上の減少やシェア低下が懸念されていた。また、商品開発部のモチベーション低下（オリジナル商品の販売中止など）も価格転嫁に踏み切った背景と言える。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

交渉は、「価格改定通知の書面送付」→「価格改定の根拠となるデータなどの提出」→「社長による先方担当者との交渉」の順に行われ、価格改定実行は価格交渉成功後、約3～8ヶ月後。交渉先や競合先の情報を収集し、製造コスト全般の吸収余地を事前に把握した上で交渉し、極力値段が上がらない努力を行う。



価格転嫁の効果

価格転嫁により得られた適正な利益により従業員への還元や、新商品開発の予算を確保することができた。製造コストの見直しを進めたことで業務の無駄やムラを減らすことができ、効率化が進む結果となった。また、価格転嫁が認められたことで商品価値が再認識できるなど、商品への愛着が増した。

