

会社紹介

企業名 ● 株式会社上野 従業員数 ● 13 名
所在地 ● 栃木県宇都宮市問屋町 3172-47 業種 ● 室内装飾品卸売業、
代表者 ● 代表取締役社長 上野拓也 肥料卸売業

価格転嫁成功のポイント

- ① 文章と口頭説明による丁寧な交渉
- ② 賞与や表彰による営業担当のモチベーションアップ
- ③ 長年の取引実績による信頼関係

有識者からのコメント

近年の物価高騰以前から、会社方針として数値目標を明確にすることで、社員一人一人が収益面を意識した取り組みを行えている点が強みといえる。また、顧客との日頃のコミュニケーションを重点に置き、顧客毎の対応を可能とすることで、転嫁後も継続取引ができていた点もポイントといえる。

価格転嫁に踏み切った背景

肥料部門では、メーカーからの値上げ通知に対して交渉の余地は乏しく、速やかに転嫁せざるを得ない環境であった。内装仕上部門は、ユーザーとメーカーの価格調整により時間的な余地があったが、塩ビなどの原材料高騰で、2020年以降、段階的に値上げがあり、各社と丁寧に価格交渉を進めた。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

メーカー担当者と顧客への同行訪問のほか、有力顧客に対してはメーカー担当者が直接訪問し協力を仰ぐケースもあった。交渉にあたっては、まず、見積書を提示し価格協議を行い、さらに転嫁時期を交渉した。転嫁までの期間は、3ヶ月程度から長いところは1年以上要するケースもあった。



価格転嫁の効果

営業担当者による数度にわたる交渉により価格転嫁を進めてきたことで、直近期の粗利益率は、小幅ではあるが上昇した。厳しい環境下だがこの成果に繋がったことを評価し、会社方針で社員に対して賞与などで還元したほか、社内表彰の実施により、社員のモチベーションアップに繋がっており、ここ数年離職がない状況が続いている。

