

## 会社紹介

企業名 ● 株式会社エコエナ 従業員数 ● 19 名  
 所在地 ● 栃木県宇都宮市平松本町 786-11 業種 ● リフォーム工事業  
 代表者 ● 増淵大作

### 価格転嫁成功のポイント

- ① 価格上昇の理由を社内で共有、明確に伝える
- ② 価格ではなく、価値を訴求
- ③ アフターフォローは丁寧に

## 有識者からのコメント

ポイントは地元密着と社員育成。1つめのポイントによりお客さまとの関係構築ができている。2つめのポイントによりベテラン社員が若手社員へ事例共有するなど風通しの良さがある。この2つによってお客さまからの反復受注を確保、更にお客さま目線での社員を育成できている。

## 価格転嫁に踏み切った背景

令和2年ごろから仕入価格の上昇傾向があった。エコキュート水廻りの住設関係、蓄電池などがメインで上昇したほか、営業担当の増員も重なり、価格転嫁を積極的に進めないと収益性が維持できないと感じていた。失注を恐れて、価格を据え置いていけば赤字になる可能性が高いと感じていたため。



## 価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

以下の4段階の方法で価格転嫁交渉を実施した。

- ① 市場環境の分析（量販店・同業他社の価格チェック、仕入価格・人件費・外注費の推移を把握）
- ② 価格戦略の決定
- ③ 顧客への伝え方を社内で共有
- ④ アフターフォロー（定期的にDMを利用し、不具合の有無などを確認）



## 価格転嫁の効果

主力のリフォーム工事において、価格転嫁を進めた結果、新規事業の収益補填ができつつある。価格転嫁を進めた結果、事務所の新築移転に成功するなど、職場環境が良好になり、社員のモチベーション維持、アップを図ることができた（就業規則の設定、退職金制度の変更）。

