

会社紹介

企業名 ● イートランド株式会社 従業員数 ● 625 名
 所在地 ● 栃木県宇都宮市中今泉 1-22-12 業種 ● 事業所給食業、
 代表者 ● 代表取締役社長 高久和男 料理品小売業

価格転嫁成功のポイント

- ① 価格上昇の理由をデータで明確に提示
- ② 新しい提供方法の構築やメニュー開発
- ③ 長年にわたる取引実績による信頼関係

有識者からのコメント

この企業には多数の栄養士が勤務しており、材料費を含めた様々な原価が高騰する中、得意先のニーズに沿ったメニューの提案を行える点が強みと言える。また、店舗業務のオンライン化により、コスト削減と集客力強化を両立させた部分も評価できる。

価格転嫁に踏み切った背景

主力の原材料に加え、調味料なども値上がりした中、急速に進んだ米不足も重なり、一部のメニューを提供できない状況に陥る可能性が発生した。また、事業所給食向けは、仕入れコストの上昇を把握してから、値上げ交渉を行うなどタイムラグが生じるため、計画的に価格転嫁を進めていく必要があった。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

飲食店の経営では、各種サイトにメニュー表などを事前に告知し、1～2ヵ月後に価格転嫁を実施した。事業所給食では、相場上昇を見越した値上げ交渉はできないため、直近の価格で比較表を作成、これを基に交渉するという手法となり、最長で4～5ヵ月程度の期間を必要とした。



価格転嫁の効果

事業所給食の受託先数増加のほか、各事業における価格転嫁の効果で売上高は増加。飲食事業の価格とメニュー見直し、経費節減等の結果、材料費が高騰した中でも粗利益率は若干改善された。200名程度在籍する栄養士が、価格転嫁を最低限に抑えたメニューを考案した結果、得意先からの評価が向上した。

