

## 会社紹介

企業名 ● 株式会社関口 従業員数 ● 141 名  
 所在地 ● 栃木県鹿沼市流通センター 58 業種 ● 菓子・パン類卸売業  
 代表者 ● 代表取締役社長 関口快太郎

### 価格転嫁成功のポイント

- ① 各種資料による丁寧な説明と価格交渉
- ② 綿密な事前準備、メーカー担当者との連携
- ③ 社員の価格転嫁意識の向上

## 有識者からのコメント

この企業は当地を代表する老舗の菓子卸売業者であり、長年のノウハウを活かすことで価格転嫁への対応にスピードが感じられた。また、菓子メーカーとの連携や、会社の組織力を発揮した交渉力、代替商品を発掘できる能力は評価できるポイントである。

## 価格転嫁に踏み切った背景

菓子メーカーより、原材料価格の高騰を理由に値上げ要請があり、一斉に価格改定を行う必要性が生じた。菓子メーカーからの値上げ要請に対して交渉の余地はなく、かつ数ヶ月の準備期間の後、同日出荷分から値上げすると通知されたことから、当社も速やかに価格転嫁をする必要があった。



## 価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

菓子メーカーからの価格表を担当が精査し、早い段階で提案書を作成、早めに周知した。大手得意先は菓子メーカーの担当と同行して説明したほか、年に数回の取引にとどまる取引先も、営業担当による訪問を実施。菓子メーカーからの値上げ時に当社も値上げを実施できるよう、期間を設定して交渉に臨んだ。



## 価格転嫁の効果

価格転嫁を行った結果、売上高が増加したほか、仕入コストが上昇する中でも粗利益額は若干ながら上向いた。得意先への周知方法、提案資料の作成、代替商品の発掘などを一丸となって取り組んだことで社員の団結意識が生まれ、その結果、給与や賞与で社員にも還元でき、モチベーションアップに繋がった。

