

価格転嫁実践事例

「値上げは悪」の意識を打破！根拠あるデータ提示で13～15%の単価アップと借入返済猶予を実現

背景

原材料・エネルギー高騰を痛感しながらも、顧客離れを懸念し交渉に踏み出せず、資金繰りが悪化。収益性の低下に歯止めがかからない状況が続いていた。

支援内容と取組

よろず支援拠点の助言により、数値に基づく論理的な交渉スタイルへ転換した。

- **コストの見える化**：中小機構の「価格転嫁検討ツール」を活用し、原材料費等の上昇額を数値化。値上げの正当性を示す客観的データを作成した。
- **説得力ある資料作成**：数値に基づき、自社努力では吸収しきれない窮状をグラフ等で可視化。取引先（特に法人）への根拠資料として整理した。
- **トップ交渉の実践**：作成した資料を携え、経営者が決裁権者へ直接訪問。事業継続のためのパートナーとして、誠意を持って適正価格を求めた。

成果

全体で13～15%の価格転嫁に成功し、営業利益が月額30～40万円改善。この実績を基に策定した収益力改善計画により、金融機関からの返済猶予（6か月）も獲得し、経営の安定化を取り戻した。

今後の展望

今回の成功体験を糧に、第2段階の価格交渉に向けた準備に着手。外部環境の変化に即応できる「常に適正利益を確保できる経営体質」の確立を目指す。

業種
洗濯・美容・美容
・浴場業
(クリーニング業)



企業概要

従業員4名。昭和50年代に設立し、店舗の増加等、事業を拡大していた。また、取引先は一般消費者と法人数社である。

成功へのポイント

- 1 **経営者の意識変革
(適正対価への転換)**
- 2 **「感情」ではなく「事実(データ)」での交渉**
- 3 **決裁権者への直接
アプローチ**
- 4 **収益力改善計画
(金融支援)との連動**