

# 価格転嫁実践事例

「売上偏重」からの脱却。製品別原価の精緻な算出により 16%の値上げと高収益体質への転換に成功

## 背景

コロナ融資の返済や設備老朽化、原材料高騰の三重苦に直面。従来の「売上規模を追う」経営では利益が残らず、何から手をつけるべきか見失っていた。

## 支援内容と取組

商工会・よろず支援拠点との連携支援により、「どんぶり勘定」からの脱却を図った。

- **原価の徹底分解**：全製品・全取引先の原価計算を実施。「どの商品が赤字か」を特定し、優先的に交渉すべきターゲットを明確化した。
- **相手に合わせたプロセス**：卸売業者へは「2か月前の書面通知」で検討期間を設け、飲食店へは「個別訪問」で丁寧に対面説明するなどアプローチを使い分けた。
- **チーム支援の活用**：支援機関や金融機関と定期的に情報を共有。多角的な助言を取り入れつつ進捗管理を行い、交渉へのモチベーションを維持した。

## 成果

飲食店・卸売業者ともに約16%の値上げを実現。不採算取引の見直しも進み、収益性重視の経営へシフト。金融機関の信頼も回復し、借入金元本返済の12か月猶予を実現。

## 今後の展望

「売上」より「利益」を重視する経営方針を堅持。定期的な原価見直しを定着させ、原材料価格の変動があっても揺るがない強固な財務基盤を構築する。

業種  
食品製造業  
(製麺業)



## 企業概要

従業員7名。昭和24年創業、由利本荘市内に2工場、飲食店2店舗。主要取引先は、県内スーパー、飲食店である。

## 成功へのポイント

- 1 製品別・取引先別原価の可視化
- 2 相手に配慮した丁寧な交渉プロセス
- 3 支援機関・金融機関との密な連携
- 4 不採算取引の果敢な見直し