

価格転嫁実践事例

「全品一律100円値上げ」の果断。利益確保が「新たな雇用」を生み、人手不足解消と宴会需要の取り込みにも成功！

背景

長年、商工会のクラウド会計で緻密に管理していたが、客離れを懸念し転嫁を躊躇。しかし、長引くコスト高で収益が逼迫し、近隣店の動向も後押しとなり改定を決意した。

支援内容と取組

商工会の経営支援員による伴走支援のもと、数値に基づく決断と、顧客満足度を下げない工夫を行った。

- **数値に基づく現状把握と決断**：会計データを活用し、直近の仕入高や営業利益を可視化。「原価率の上昇」を客観的に把握し、一律100円の値上げに踏み切った。
- **誠意ある品質維持（量は減らさない）**：「料理の量は減らさない」という方針を徹底。野菜を農家からの直接仕入れるなど、コスト削減と品質維持の両立を図った。
- **丁寧な周知と理解促進**：値上げの理由は店内に張り紙をして明示。常連客に対して誠実な説明を行うことで、客離れを防ぎつつ理解を求めた。

成果

収益改善により若手スタッフの新規雇用に成功。長年の課題だった「人手不足」が解消され、休止していた「2階宴会」の受注を再開。単なる値上げに留まらず、雇用創出と売上拡大という経営の好循環を実現した。

今後の展望

確保した収益と人員体制を基盤に、通常営業だけでなく夜間の宴会对応や出前なども含め、地域需要に柔軟に応えられる持続可能な経営を目指す。

業種
飲食店
(中華料理店)



企業概要

従業員2名。地域に根ざした中華食堂。地元客や常連客が7~8割を占める。店舗2階には宴会スペースを有するが、高齢化による人手不足で稼働率が低下していた。

成功へのポイント

- 1 会計データに基づく決断
- 2 「量は減らさない」品質維持
- 3 常連客との強固な信頼関係
- 4 仕入先見直しによる原価低減