

価格転嫁実践事例

「売上規模」より「利益体質」へ。メニュー別原価の算出で値上げを決断し、省エネ投資と従業員の負担軽減を実現！

背景

原材料価格の高騰が続くなか、薄利多売の状態では利益が残らず疲弊。受注減への不安から価格転嫁に踏み切れず、商工会議所へ相談した。

支援内容と取組

商工会議所の専門家派遣（中小企業診断士）を活用し、「感覚的な値付け」からの脱却に取り組んだ。

- **客観的な現状分析**：原価率を試算した結果、業界相場より10%も高い事実が判明。「構造的な赤字体質」を認識し、価格改定の必要性を確認した。
- **メニュー別原価の精緻化**：全メニューの原価と利益率を再計算。根拠を持って新価格を設定し、丁寧な事前告知を行った上で値上げに踏み切った。
- **不退転の決断**：「目先の売上」よりも「利益確保」を最優先する経営へ舵を切り、値上げによる一時的な受注減も覚悟の上で断行した。

成果

- 値上げにより売上（客数）は減少したが、手元に残る利益は確実に確保。「お金の心配」がなくなり経営の見通しが立った。利益を原資に厨房設備等を省エネ設備へ更新し光熱費を3分の1に圧縮。スタッフの労働時間も短縮され、税務申告の外注化も実現した。

今後の展望

- 不採算メニューの廃止を進め、高収益体質を盤石にする。今後はSNS発信の強化に加え、新たな事業展開（物販・飲食）も視野に入れ挑戦を続ける。

業種
持ち帰り・配達
飲食サービス業
(弁当店)



企業概要

従業員8名。からあげ弁当を中心にした弁当を製造・販売している。店舗と配達による販売のほか、団体からの注文やオードブルの注文にも対応している。

成功へのポイント

- 1 専門家分析による業界水準との比較
- 2 メニュー別原価の徹底把握
- 3 「売上（量）」より「利益（質）」への転換
- 4 省エネ投資と業務効率化