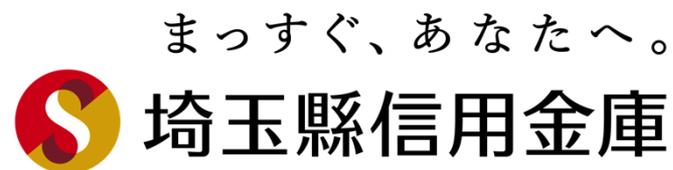


価格転嫁サポーター表彰式
事例発表資料



すいか
株式会社 水花 事例

「感覚」から「根拠」へ
～データが切り拓く価格転嫁の成功事例～

本店営業部 大畠 颯真
2026年2月18日

目次

1. 当庫の取組について

すいか

2. 株式会社水花の事例紹介

1. 当金庫における価格転嫁サポーターとしての活動について

- 当金庫が掲げる「5つのつなぐ」を通じて持続可能な経営基盤の構築。
- 2023年11月より当金庫職員が価格転嫁サポーターとして任命。
- 当金庫取引企業 3,635社 のパートナーシップ構築宣言の登録。（2025年12月現在）
- **価格転嫁を通じて、地域内経済の循環を支える役割を担う。**



2. 株式会社水花の事例紹介

企業概要

会社名

株式会社水花

代表者

栗原 直子



本社

埼玉県熊谷市肥塚1094-1



従業員数

78名

業種

業務用クリーニング業



設立

2006年11月

事業内容

事業内容

- ◆ 当社は埼玉県熊谷市にある食品工場専門の業務用クリーニングの会社です。高い安全衛生水準の服を迅速に届けることを第一に考え確かな技術力により飲食店、企業、ホテル、旅館様からご利用いただいております。ISO22000認証取得。

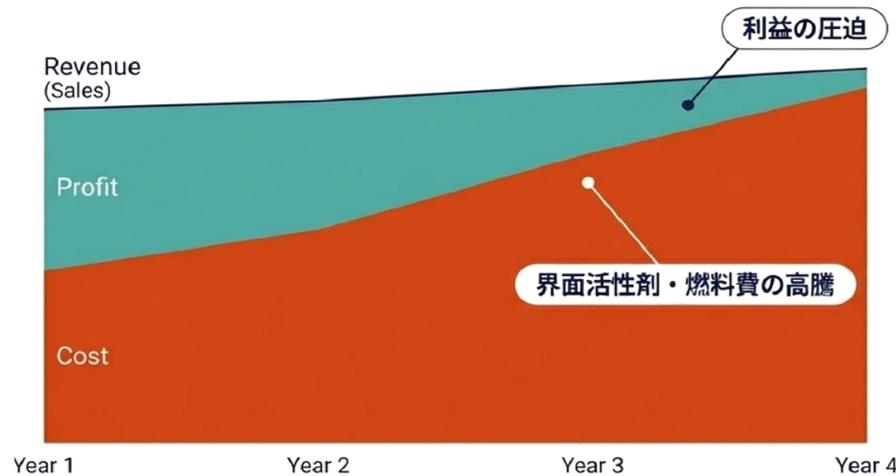
経営理念

- ～高い安全衛生水準の服を迅速に届ける～
- ＜安全＞ 安全・安心の確保を目指します
- ＜衛生＞ 衛生管理を徹底します
- ＜迅速＞ ラインの効率化に努めます



4年前のトラウマ：「根拠なき値上げ」の失敗

忍び寄る危機：コロナ禍以降、止まらない原材料高騰



売上は維持できていても、利益が残らない。外部環境の変化が、真綿で首を締めるように経営体力を奪っていく状況でした。

4年前、わずかな値上げを打診

明確なデータを示さず、感覚的な「お願い」で交渉

取引先からの難色

「値上げ交渉＝関係悪化」という恐怖心が定着。再度のアクションに踏み出せない心理障壁 (Stuck) が発生。

原材料
高騰

利益率
低下
収益圧迫

賃上財源
雇用の確保

決断の動機：なぜ、今やる必要があるのか？



従業員の賃上げ

生活を守り、労働に報いる。

未来のための
値上げ



雇用の確保

人材不足の中で会社を存続させる。



IoT設備の導入

生産性を向上させる未来への投資。

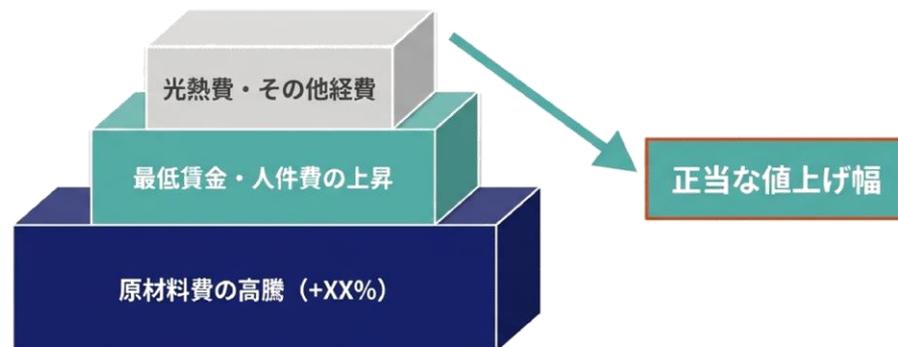
「堂々と交渉したい」。

単なる利益確保ではなく、会社と従業員の未来を守るための決意。

論理の補強：客観的な事実を積み上げる

価格交渉支援ツールの活用

- ・金庫担当者が訪問、PC操作をレクチャー10種類の原材料の資料を作成。
- ・交渉資料の提供、整備。



原材料費だけでなく、社会的な要請である「最低賃金の上昇」なども根拠に追加。多層的なエビデンスにより、相手が納得せざるを得ないロジックを構築しました。

収支計画シミュレーター

- ・価格転嫁を行った場合、行わなかった場合の収支を把握。
- ・根拠の可視化。「なんとなく」を「数値」に。
- ・仕入価格に応じた適切な価格改定の大切さを実感。
- ・採算性及び効率化を図る補助金などの各種支援策の情報提供。

設備投資/補助金支援

交渉実行：データがもたらす「自信」

価格交渉の「成功」

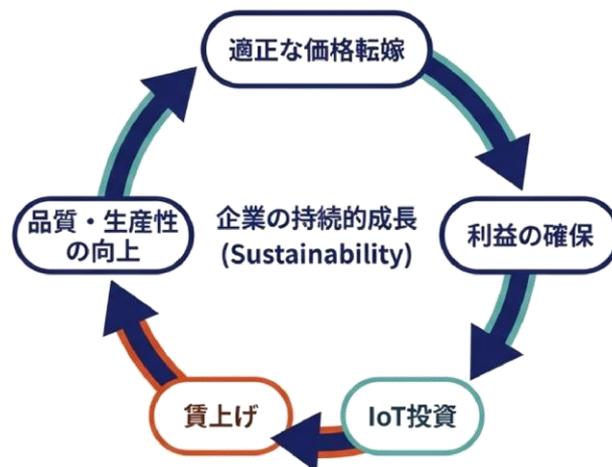
- 明確な根拠(原材料・人件費)があったため難色は示されず、大半の取引先からも理解いただけ、平均10%程度の価格転嫁につながった。
- 決算にて粗利率改善見込。
- 今後の原価高騰に対しても仕入れ価格に応じた価格交渉を継続実施予定。

賃上げを実施

- 賃上げ実施(約8%)が従業員のモチベーションアップ。離職率低く職員増。
- 障がい者雇用支援継続。
- IOT対応設備「ユニフォーム管理システム」「ネットワークカメラシステム」「全自動洗濯脱水機」導入により省力化、自動化。大手飲食チェーンからの受注体制整った投資内容。
- 2026年11月期には年10%のベースアップを目指す。

設備投資を予定

未来への投資：価格転嫁がもたらす好循環



約束通り、得られた原資を従業員と設備へ還元。
価格転嫁はゴールではなく、企業を進化させるためのスタートラインです。

- ✓ 今まででは根拠となる資料を使わず交渉をしていたが、明確な根拠を示した資料を用いることで、具体性、信憑性が増し、臆することなく堂々と自信を持って交渉に挑むことができました。
- ✓ 適正価格での取引を行い、採算性向上が図れました。利益を確保し従業員への賃上げにつながられました。加えて生産性向上のための設備投資も行える見込みです。

ご清聴ありがとうございました