

# 価格転嫁サポーター活動事例

株式会社武蔵野銀行 蕨支店 山北課長

# 1. A社を取り巻く環境

## 企業概要

- 創業50年超の米穀卸業のA社は、全国各地の農家や業者との連携により安定した仕入れを実現
- 大手小売業者を含め数多くの販売先を有する一方で、一般消費者向けにネット販売や本社店頭販売も行い、幅広く良質なお米を提供
- A社のスピーディな対応や精米技術、品質は販売先から高い評価を得ている

## A社を取り巻く環境

- 近年、米の仕入れ価格が上昇傾向
  - 令和6年1月の米価は前年同月と比較し10%上昇
- 利益率低下が顕在化
- **企業努力だけでは利益率の改善は不可能な状況**

**販売価格への転嫁が必要！**

しかし価格転嫁交渉には大きな課題が・・・



## 2. A社の真の課題

### A社の課題

- 仕入れ価格上昇の環境下、企業努力だけでは限界であり健全な利益率確保のため、販売価格の値上げ交渉は喫緊の課題となっていた

しかし・・・

- 仕入れ価格の上昇スピードが速すぎ、**そもそも価格交渉経験者が少ないことから、対応が後手に回っていた**
- **「どのように価格交渉に取組めばよいか分からない」ことが真の課題**であった

### 当行の提案活動

- A社担当の当行営業課長は、「**価格転嫁サポーター**」の登録者であり研修等により、各種の価格交渉支援ツールに知見があり、A社に紹介！！
- 営業課長は、A社に各種ツールの使い方を伝えるとともに、価格転嫁交渉に向けて一緒に資料を作成することに

**A社と当行は、  
まずは入念な価格交渉準備へ**

価格交渉経験者の不足

企業努力の  
限界

仕入れ価格  
の高騰

利益率の  
低下

### 3. 価格交渉の事前準備

#### A社と当行による価格交渉準備

- A社が支援ツールの使い方をマスター
  - A社がいつでも価格転嫁支援ツールが利用できるよう、当行営業課長はA社に対し、丁寧に使い方を説明
- 交渉資料の入念な準備
  - A社より、「**価格転嫁支援ツールの「主要原材料費等の高騰状況」は、グラフ化されており取引先に説明しやすい**」との意見があり交渉時に活用することとした
  - 従来から取得している「米穀市況速報」を併用し交渉することとした
- 単価・粗利の管理表の刷新
  - 価格交渉結果を管理するため管理表を刷新した
- 全社員一丸となって価格交渉に臨む態勢作り
  - **社長が全社員に社を挙げて価格交渉に臨むことを伝えることで一丸となって取り組む態勢を整えた**

A社と当行による、  
各種支援ツールを活用  
した価格交渉へ・・・



これで解決

価格交渉経験者の不足

企業努力の  
限界

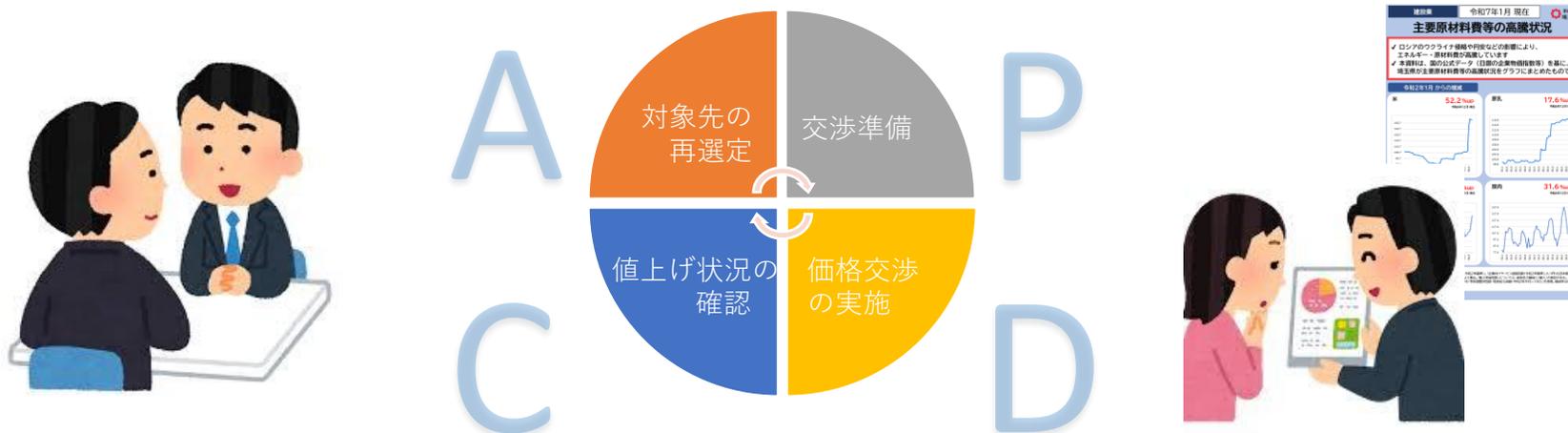
仕入れ価格  
の高騰

利益率の  
低下

## 4. 価格交渉の伴走型支援

### 当行による価格交渉の伴走型支援

- **Plan:**交渉準備
  - 価格交渉支援ツールから交渉資料を準備
- **Do:**価格交渉の実施
  - **交渉が難航する場合は、営業担当者だけに任せず営業部長も同行するなど、全社一丸となって交渉を継続**
- **Check:**値上げ状況の確認
  - **週1回、当行営業課長がA社を訪問し、単価・利益率管理表を共有しながら価格転嫁の状況を相互に確認した**
- **Action:**対象先の再選定・再交渉
  - 取引量が多く利益率が低い取引先を選定



## 5. 価格交渉の成功

### 価格交渉成功の要因

- ▶ タイムリーな価格交渉支援ツールの紹介
  - **当行営業課長が、日頃から経営課題に強い関心をもってA社に寄り添っていた**ことから、良いタイミングでツールの案内ができた
- ▶ A社の粘り強い交渉努力
  - **社長が「全社員一丸となって価格転嫁交渉に臨む！」**と意思表示したことから、交渉難航先に対しても上司が営業担当者をサポートするなど、粘り強い交渉が継続できた
- ▶ 当行の伴走型サポートの実施
  - 当行営業課長は、ツールの利用方法や交渉資料の作成から、**A社に週1回訪問し交渉の進み具合を共有するなどして、継続的に価格転嫁交渉に関わった**

### 交渉結果

項目	内容
利益率	<b>100社価格交渉が成功し、利益率7.77%改善！</b>
波及効果	<b>従業員の賃上げを検討</b>

価格交渉のノウハウがなく困っていたけれど、**支援ツールのおかげで価格転嫁交渉ができ、適正な利益が確保できました！本当にありがとう！**

