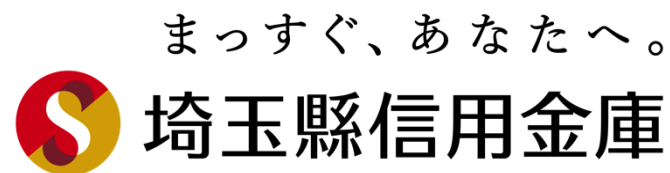


価格転嫁サポーター表彰式  
事例発表資料



# 株式会社 アガトス事例

草加支店 池田 聖弥  
2025年2月20日

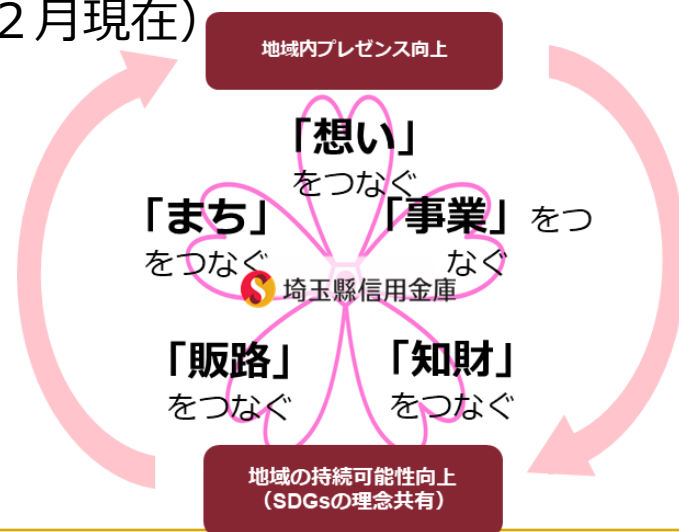
# 目次

1 .当庫の取組について

2 .株式会社アガトスの事例紹介

# 1. 当金庫における価格転嫁サポーターとしての支援体制について

- 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 2,348社 のパートナーシップ構築宣言の登録。（2024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に担う。**



## 2. 株式会社アガトスの事例紹介

# 企業概要

会社名

株式会社アガトス

代表者

久保田 泰司

本社

草加市旭町2丁目5-37-102

従業員数

33名

業種

組立・製造業

設立

1973年5月



# 事業内容

## 事業内容

- ◆ 当社は公共施設などのサニタリー製品（トイレ、洗面化粧台）の鏡やトイレットペーパー置きなどの製造・組立を行っている。部品製造は協力会社へ委託、当社は部品の組み立てを実施。TOTO、LIXILといった大手の製品を取り扱っている。

## 経営理念

- ◆ 社名であるアガトスは関わってきた方々や従業員への感謝の気持ち「**ありがとう**ございます**す**。」の文字からつけたもの。日々、感謝の気持ちを持って、事業活動を行っていきたいという社長の思いが社名の由来であり、経営理念にもなっています。



## 課題

原材料  
高騰

利益率  
低下

賃上げ  
難



## 取組のきっかけ

- 原価高騰の影響もあり取引先へ価格転嫁交渉を行うが難航していた。
- 年々利益率が低下している状況にも拘わらず、価格交渉には応じてもらえない状況が続いていた。
- 従業員への賃上げも行いたかったが、価格転嫁ができていないため実施できずにいた。

# 取組内容

## 価格交渉支援ツールの活用

大手企業の商品を扱っていることもあり、抽象的な表現での価格交渉では内部稟議が通らないと言われていたため、価格交渉支援ツールを使用して取引先への価格交渉を実施。日本銀行や厚生労働省の最新のデータを使用している為、信憑性が高く、客観的且つ具体的に材料価格がどの程度高騰しているかを改めて認識して頂き、価格交渉を進めることができた。

## 収支計画シミュレーター

シミュレーターを活用することにより、今後5年間の中期的な財務シミュレーションでき、価格転嫁をしなかった場合の当社に与える影響(利益)や材料価格高騰による適正価格の算出の具現化を行うことができた。このツールを活用して具体的、戦略的な交渉材料となった。

## 中小企業診断士との連携

当金庫を通じて、中小企業診断士を紹介し価格転嫁に係る具体的アクションプランの提示や数年計画で賃上げをしながら利益確保できるよう計画書を作成。自社のSWOT分析を行うきっかけとなり改めて価格転嫁が今後当社の財務改善には欠かせない項目だと再認識できた。



## 価格転嫁に成功

- 価格交渉支援ツールを活用したことで、あらゆる項目が価格高騰している状況を根拠を持って示すことができ、取引先の約7割の先が値上げに応じていただいた。
- 直近期決算にて粗利率改善見込。
- 今後も原価や人件費相場の高騰が続くことを見越し、継続して価格交渉を実施していく予定。

## 賃上げを実施

- 賃上げにより、従業員の離職防止に寄与。結果的に従業員の生活を守ることができた。
- 従業員のモチベーションアップにより、生産性向上したことで受注数増加、また作業品質も高くなり、取引先からの評価も良化。
- 今後も受注が増える見通しであるため、新規雇用にも力を入れていきたい。

# 企業からのコメント

- ✓ 今までは根拠となる資料を使わず交渉をしていた。
- ✓ 客観的な資料を用いることで、交渉に具体性、信憑性が増し、交渉に挑めた
- ✓ 適正価格での取引を行い、利益を従業員に還元したい



ご清聴ありがとうございました