



# 令和7年度 価格転嫁等に関する アンケート調査 結果

令和8年2月10日

福島県、福島県商工会議所連合会、  
福島県商工会連合会、福島県中小企業団体中央会

目次	.....	1
調査の概要	.....	2
調査の結果（概要）	.....	3
1. 物価・労務費等の高騰による事業活動への影響について	.....	5
2. 価格交渉の実施状況（全体・従業員数別）	.....	6
3-1. 価格転嫁の状況（全体・従業員数別）	.....	7
3-2. 価格転嫁の状況（全国調査結果との比較）	.....	8
3-3. 価格転嫁の状況（主たる業種別）	.....	9
3-4. 価格転嫁の状況（成功要因）	.....	10
4. 価格交渉・価格転嫁の課題	.....	11
5. 価格転嫁の申し入れ状況（全体・主たる業種別）	.....	12
（参考）価格交渉・価格転嫁の状況（業種別）	.....	13～
アンケート調査票	.....	22

## 1. 調査目的

福島県内の企業における業種ごとの直近1年間の価格交渉・価格転嫁の実態等を把握するとともに、価格交渉や価格転嫁の成功事例や課題を収集するため。

## 2. 実施体制

福島県、福島県商工会議所連合会(県内各商工会議所)、  
福島県商工会連合会(県内各商工会)、福島県中小企業団体中央会

## 3. 調査対象 県内商工団体会員企業等

## 4. 実施期間 令和7年10月30日～令和7年12月26日 (紙調査票とオンラインの併用)

## 5. 回答企業 569社

【地域別回答数】							
県北	県中	県南	会津	南会津	相双	いわき	合計
213	110	20	85	4	47	90	569
37.4%	19.3%	3.5%	14.9%	0.7%	8.3%	15.8%	100.0%

【従業員数】		
0～5人	6人以上	合計
273	296	569
48.0%	52.0%	100.0%

【主たる業種】									
① 飲食業	② 宿泊業	③ サービス業	④ 小売業	⑤ 卸売業	⑥ 製造業	⑦ 建設業	⑧ 運輸業	⑨ その他	合計
58	16	115	75	28	113	109	19	36	569
10.2%	2.8%	20.2%	13.2%	4.9%	19.9%	19.2%	3.3%	6.3%	100.0%

【主な取引先】			
個人	企業	自治体	合計
221	307	41	569
38.8%	54.0%	7.2%	100.0%

【パートナーシップ構築宣言】		
知っている	知らない	合計
221	348	569
38.8%	61.1%	100.0%

【原価計算】		
行っている	行っていない	合計
436	133	569
76.6%	23.4%	100.0%

## 1. 物価・労務費等による事業活動への影響

- **6割以上の事業者が影響を受けており**、特に飲食業・宿泊業で影響を受けている事業者が多い。  
(全体:64.3%、飲食業:94.8%、宿泊業:81.3%)
- **原材料等の価格の上昇(66.9%)**の影響が最も大きく、次いで労務費(18.6%)、エネルギー価格等(10.4%)となっている。

## 2. 価格交渉の実施状況

- **価格交渉の協議を実施した又は協議の申し入れがあった事業者は全体の約65%**。
- 取引中止等を恐れて協議を申し入れなかった又は協議に応じてもらえなかった割合は全体の約13%。
- 従業員数で比較すると、**従業員数が少ない小規模な事業者**について、**価格交渉の協議ができていない**傾向。

## 3. 「パートナーシップ構築宣言」の認知度

- **「パートナーシップ構築宣言」を知っている事業者は、全体の38.8%**(R6年度から**6.2%上昇**)。
- **従業員5人以下の事業所においては認知度が低く(24.9%)**、6人以上では半数を超え(51.7%)、従業員数が多いほど認知度が高い傾向にある。
- 業種別では**「飲食業」(20.7%)、「宿泊業」(18.8%)で認知度が低く**、「製造業」(48.7%)、「卸売業」(42.9%)で認知度が高い。

## 4. 原価計算の実施状況

- **7割以上の事業者は原価計算を行っている**。
- 原価計算をしている事業者の価格転嫁率(49.5%)は原価計算を行っていない事業者の価格転嫁率(42.2%)を上回っている。

## 5. 価格転嫁の状況

### 【全体の傾向】

- **転嫁率は48.1%**で、**令和6年度を1.5ポイント上回り**、価格転嫁は着実に進展。
- **一部でも価格転嫁ができた事業者の割合は88.3%**で、**令和6年度を3.9ポイント上回った**。
- **7割以上転嫁できた事業者は37.2%**で、**令和6年度を約2ポイント上回った**。
- **全く転嫁できていない事業者は令和6年度より▲1.3ポイント減少したものの、11.7%存在**。

## 5. 価格転嫁の状況(続き)

## 【国調査結果(R7.11公表)との比較】

- ・ **転嫁率**は、**▲5.4ポイント低い**(国53.5%)。
- ・ **一部でも価格転嫁ができた**事業者の割合は**5.1ポイント高い**(国83.2%)。
- ・ **7割以上転嫁できた**事業者は**約▲11ポイント低く**(国48.3%)、**全額転嫁できた**割合は**約▲18ポイント低い**(国27.3%)。

## 【業種別の傾向】

- ・ 業種別では、「卸売業(64.6%)」「小売業(54.2%)」「建設業(49.7%)」では転嫁率が大きく、「**飲食(29.5%)**」、「**宿泊業(28.2%)**」などでは、**転嫁率が小さい**傾向。
- ・ R6年度の業種別価格転嫁率で比較すると、卸売業で12.2ポイント、小売業で2ポイント上昇した。
- ・ 一方で、**飲食業で▲7.4ポイント**、**宿泊業で▲5.1ポイント低下**し、業種間での転嫁率の差異が広がっている傾向。

(飲食業、宿泊業では、物価等の高騰が事業に影響している事業者が多いことや、対個人(BtoC)の割合が高いことが転嫁率の低さに影響していると思われる。また、「取引先や顧客が離れてしまうことを恐れて価格転嫁できなかった」と回答している割合が高い。)

## 【価格転嫁に成功したと思う理由】 ※複数回答

- ・ 「取引先の許容度の高まり」が価格転嫁に繋がったケースが多い。  
**価格転嫁に対して取引先の許容度が高まった(43.9%)**、原価やエビデンスを示して価格交渉を実施した(28.3%)  
競合他社も価格転嫁を実施した(16.9%) 等

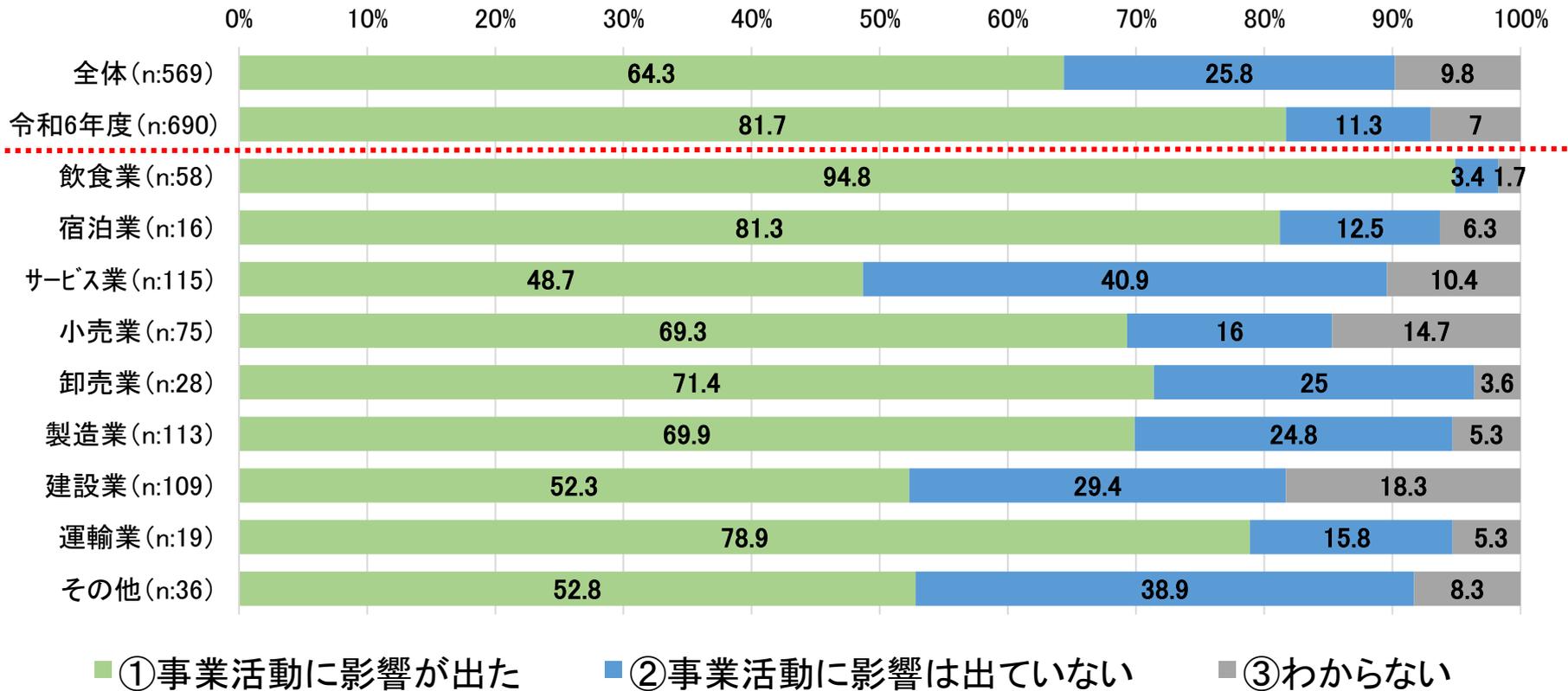
## 【価格転嫁ができなかった理由】 ※複数回答

- ・ 価格転嫁ができなかった理由としては、「取引先や顧客が離れてしまう恐れがあるから」が最も多くなった。  
**取引先や顧客が離れてしまう恐れがあるから(32.9%)**、競合他社よりも高い価格になってしまうから(30.0%)、  
どのくらい価格転嫁(値上げ)してよいかわからないから(17.1%) 等

# 1. 物価・労務費等の高騰による事業活動への影響

問1. 直近6ヶ月間における物価・労務費等の高騰による貴社の事業活動への影響を御回答ください。

- 飲食業(94.8%)、宿泊業(81.3%)、運輸業(78.9%)を始め、**64.3%**の事業者が、「**事業活動に影響が出た**」と回答。
- 事業に最も大きく影響を与えた要因としては、**原材料価格の上昇(66.9%)**、**労務費(18.6%)**、**エネルギーコスト(10.1%)**となった。

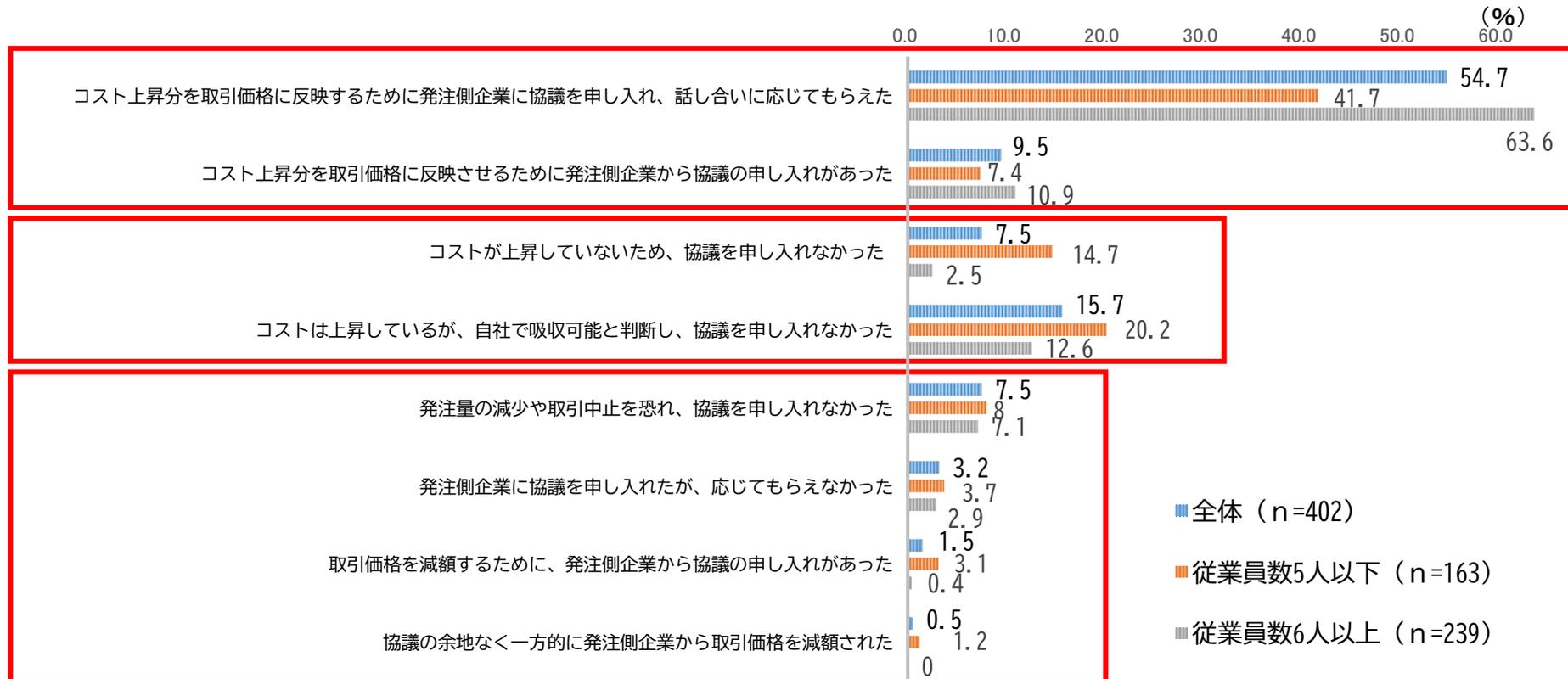


※「その他」の業種は、金融・保険(10)、不動産業(7)、情報通信(6)、医療・福祉(5)、農業(4)、鉱業(3)、電気(1)

## 2. 価格交渉の実施状況(全体・従業員数別)

問3.直近1年間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御解答ください。

- 協議を実施した又は申し入れがあった割合は、「事業者全体のうち64.2%」、「従業員5人以下で49.1%」、「従業員6人以上で74.5%」。
- 取引中止等を恐れて協議を申し入れなかった又は協議に応じてもらえなかった割合は、「事業者全体のうち12.7%」、「従業員5人以下で16.0%」、「従業員6人以上で10.4%」。

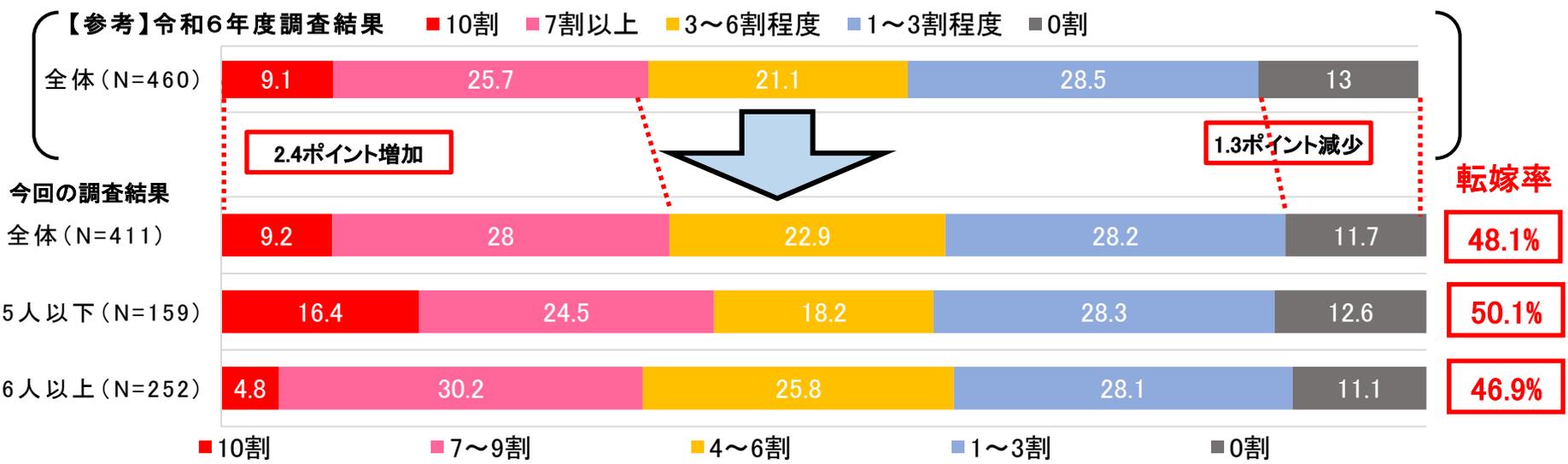


# 3-1. 価格転嫁の状況（全体・従業員数別）

問4. 直近1年間の全般的なコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと考えますか。

- **全体の転嫁率**は**48.1%**であり、令和6年度比で1.5ポイント上昇した。  
転嫁できた割合が「7割以上」が**37.2%**、「1~6割」が**51.1%**、「0割」が**11.7%**。
- 「従業員数5人以下」は転嫁率**50.1%**、  
転嫁できた割合が「7割以上」が**40.9%**、「1~6割」が**46.5%**、「0割」が**12.6%**。
- 「従業員数6人以上」は転嫁率が**46.9%**、  
転嫁できた割合が「7割以上」が**35.0%**、「1~6割」が**53.9%**、「0割」が**11.1%**。
- 昨年度の調査結果（令和7年3月公表）と比較すると、  
転嫁できた割合が「7割以上」は**2.4ポイント増加**、  
「0割」は、**1.3ポイント減少**

**【転嫁率】**  
 転嫁率は各選択肢の値に各回答者数を乗じ加算したものを全回答者数で除したもの(ただし、「コストが上昇していないため転嫁していない」は除く)

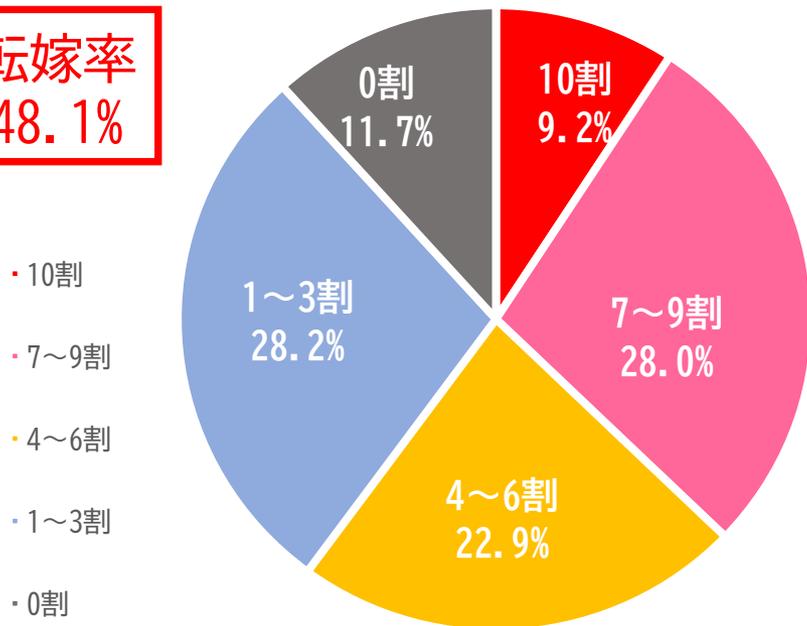


## 3-2 . 価格転嫁の状況（全国調査結果）との比較

- 一部でも価格転嫁できた割合（88.3%）は、全国（83.2%）に比較して5.1ポイント高い。
- 7割以上転嫁できた事業者の割合（37.2%）は、全国（48.3%）と比較して11.1ポイント低い。
- 0割（全く転嫁できていない）の事業者の割合（11.7%）は、全国（15.8%）と比較して4.1ポイント低い。
- 転嫁率（48.1%）は全国調査（53.5%）の結果と比較して5.4ポイント低い。

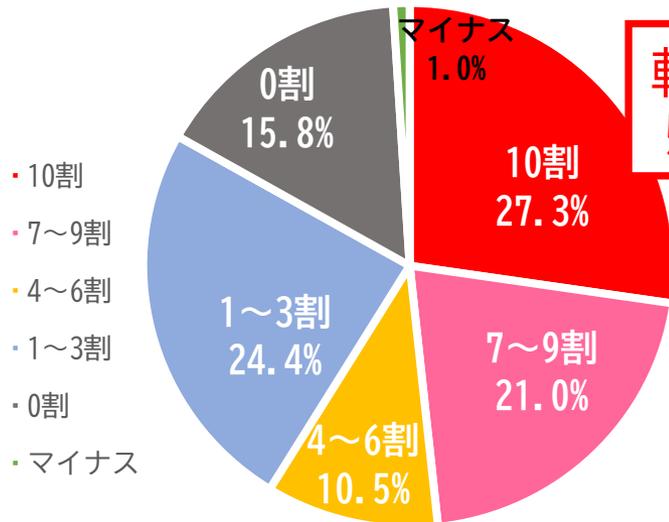
福島県調査（R8.2公表）（n：411）

転嫁率  
48.1%



全国調査（R7.11公表）（n：64,085）

転嫁率  
53.5%



【出典】「価格交渉促進月間（2025年9月）フォローアップ調査の結果について（令和7年11月28日 中小企業庁）」

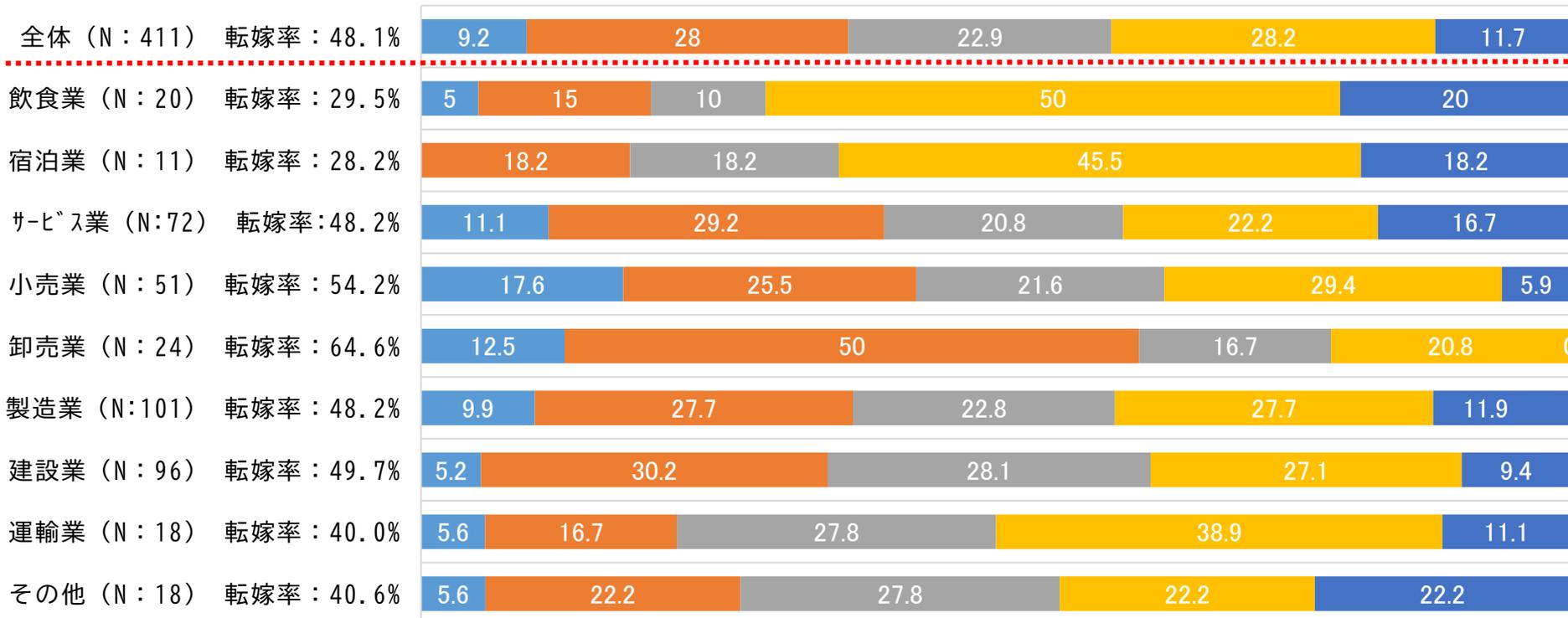
【調査方法】全国の中小企業等に、発注側の事業者（最大3社分）（BtoCが中心の業種を除く）との間の価格交渉・転嫁等の状況を問うアンケート票を送付

### 3-3. 価格転嫁の状況（全体・主たる業種別）

主たる業種（飲食業・宿泊業・サービス業・小売業・卸売業・製造業・建設業・運輸業・その他）別に集計

- 業種別に比較すると、転嫁率の大きい業種は、「卸売業（64.6%）」、「小売業（54.2%）」、「建設業（49.7%）」、「製造業、サービス業（48.2%）」。
- 転嫁率が小さい業種は「宿泊業（28.2%）」、「飲食業（29.5%）」、「運輸業（40.0%）」。

■10割 ■7～9割 ■4～6割 ■1～3割 ■0割

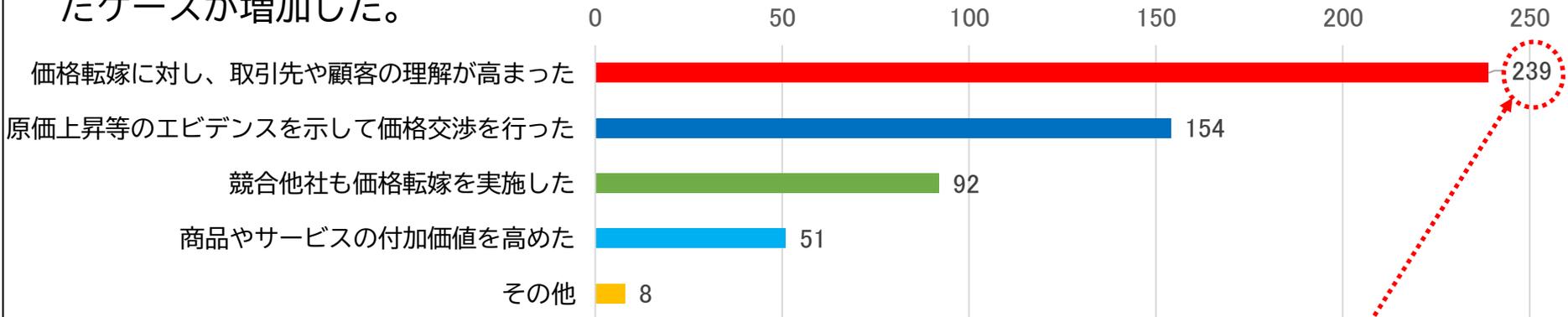


※ 「その他」の業種は、金融・保険(10)、不動産業(7)、情報通信(6)、医療・福祉(5)、農業(4)、鉱業(3)、電気(1)

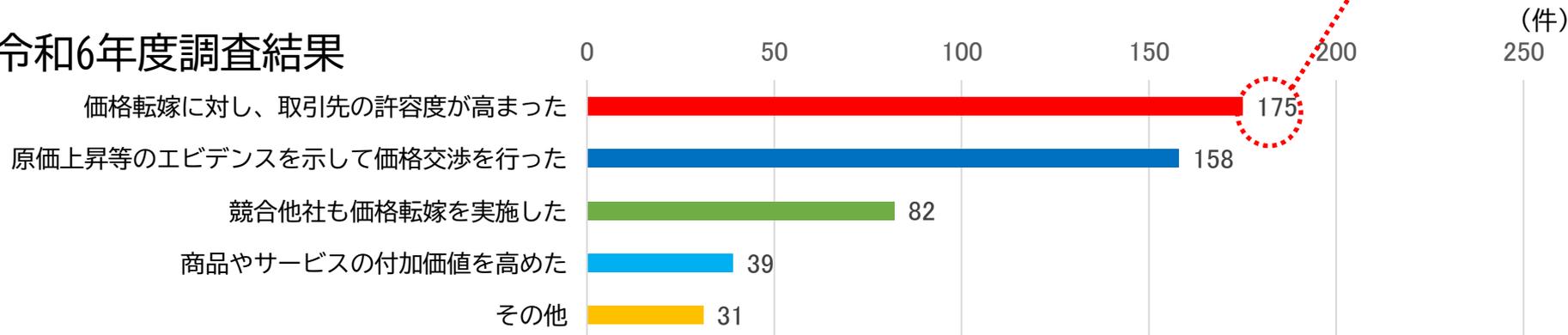
# 3-4. 価格転嫁の状況（成功要因）

問4-2. 価格転嫁に成功したと思う理由を御解答ください。（選択制、複数回答）

- 価格転嫁に成功した要因について、  
「価格転嫁に対し、取引先や顧客の理解が高まった」、  
「取引先に対して、原価上昇等のエビデンスを示して価格交渉を行った」と回答した事業者が多い。
- 令和6年度の調査結果と比較して、さらに「取引先の許容度の高まり」が価格転嫁につながったケースが増加した。



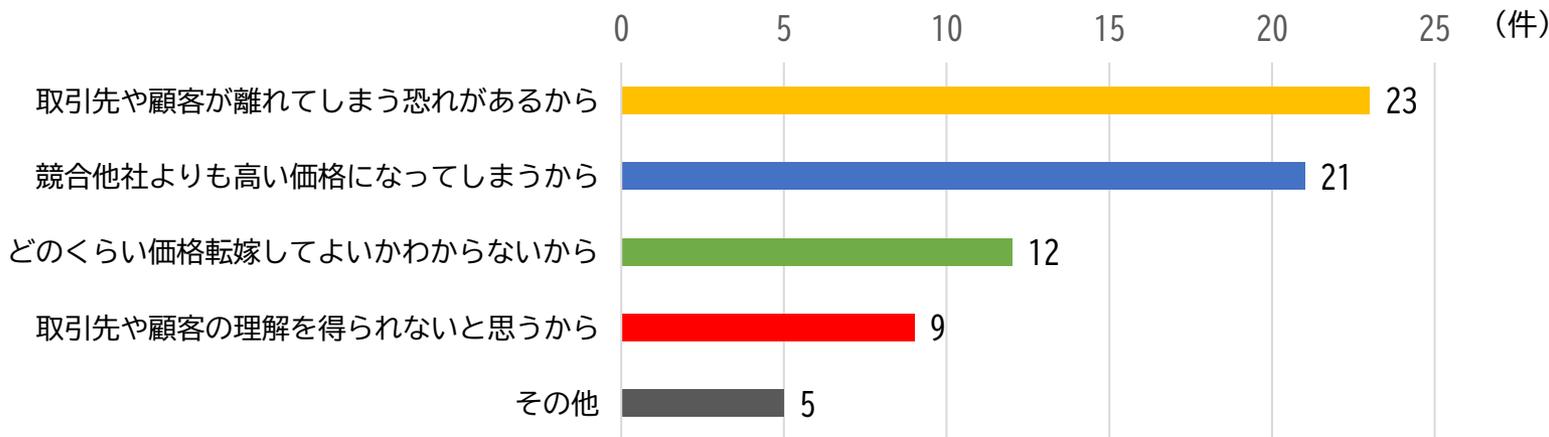
## 令和6年度調査結果



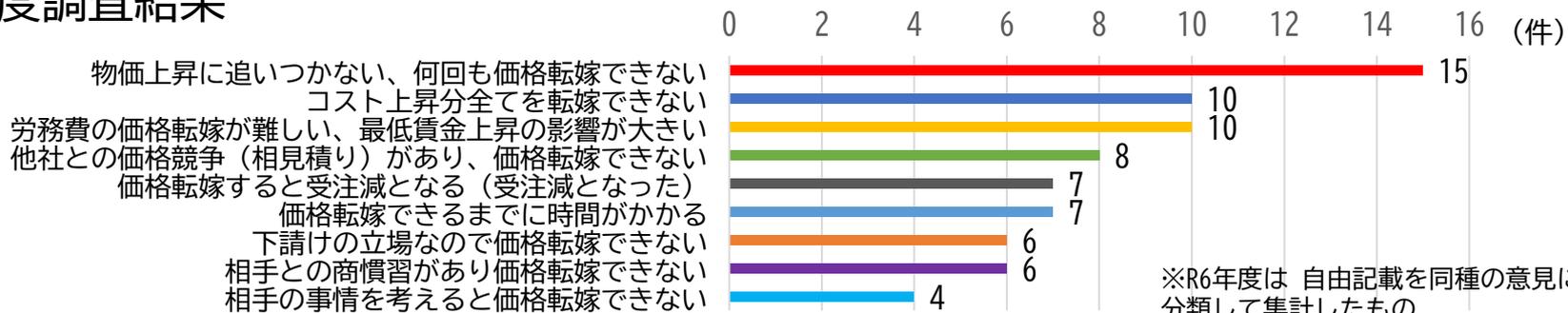
# 4. 価格交渉・価格転嫁の課題

問4-3. 価格転嫁ができなかった理由を御回答ください。（選択式・複数回答）

- 価格転嫁できない理由としては、「取引先や顧客が離れてしまう恐れがある」ことや、理解が得られないことを懸念する意見が最も多い。
- その他の意見としては、決まったタイミングでしか価格転嫁ができないことや年間契約により年度途中の価格転嫁ができないという意見があった。



## 令和6年度調査結果



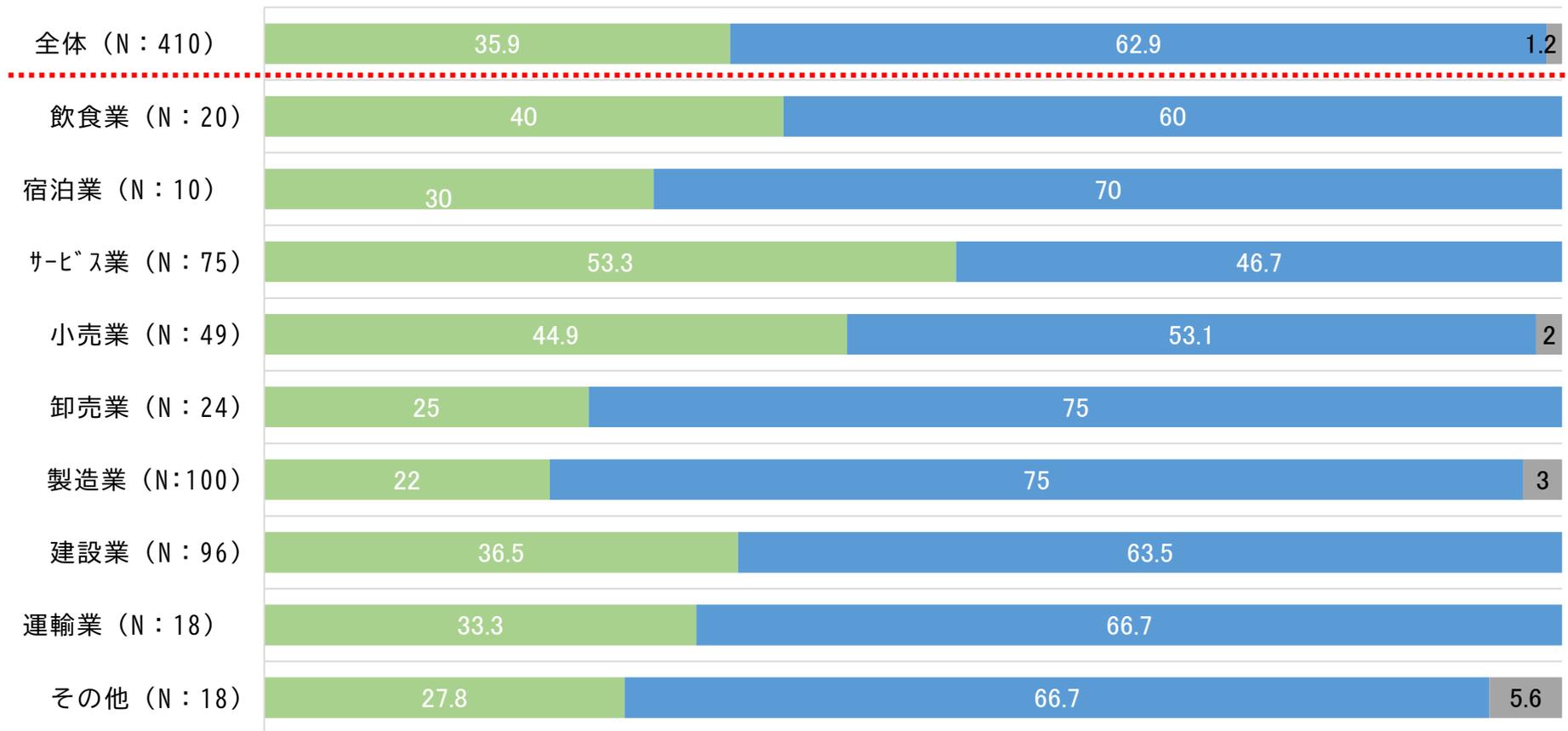
※R6年度は 自由記載を同種の意見に分類して集計したもの

# 5. 価格転嫁の申し入れ状況（全体・主たる業種別）

問3-2. 直近1年間で、価格交渉の申し入れがありましたか。 ※発注側企業の立場で御解答ください。

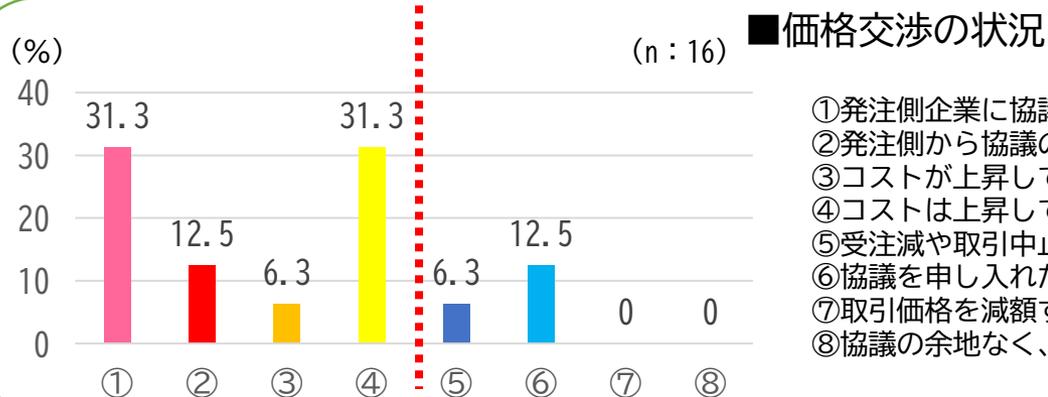
- 全体で35.9%の事業者が「価格転嫁の申し入れはなかった」、62.9%の事業者が「価格交渉の申し入れがあり価格交渉に応じた」と回答。

■ 申し入れはなかった ■ 申し入れがあり価格交渉に応じた ■ 申し入れがあったが、価格交渉に応じなかった



※ 「その他」の業種は、金融・保険 (10)、不動産業(7)、情報通信 (6)、医療・福祉(5)、農業 (4)、鉱業(3)、電気(1)

- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上転嫁できた事業者の割合が、5ポイント減少するとともに、0割(全く転嫁できていない)事業者の割合が14ポイント上昇し、価格転嫁率が7.4ポイント低下した。**



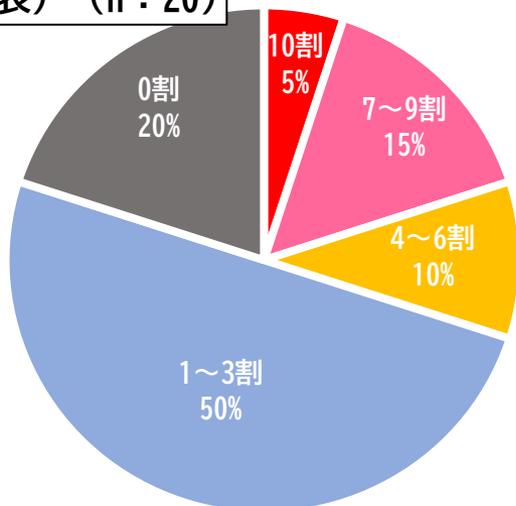
- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

今回 (R8.2公表) (n: 20)

**転嫁率  
29.5%**

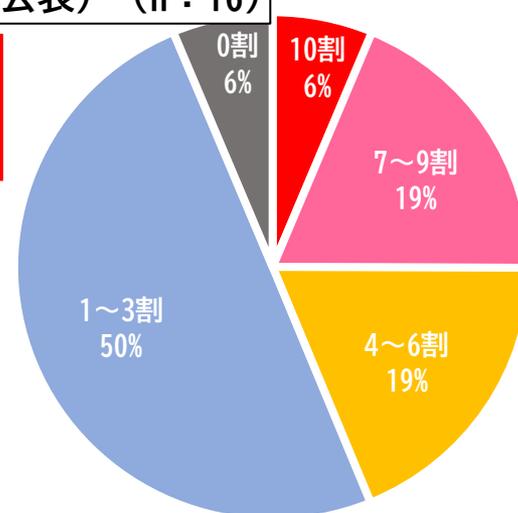
- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割



前回 (R7.3公表) (n: 16)

**転嫁率  
36.9%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割



- ・ 前回調査時と比較し、7割以上転嫁できた事業者の割合が2ポイント増加したものの、**0割** (全く転嫁できていない) 事業者の割合も1ポイント上昇し、価格転嫁率が5.1ポイント低下した。



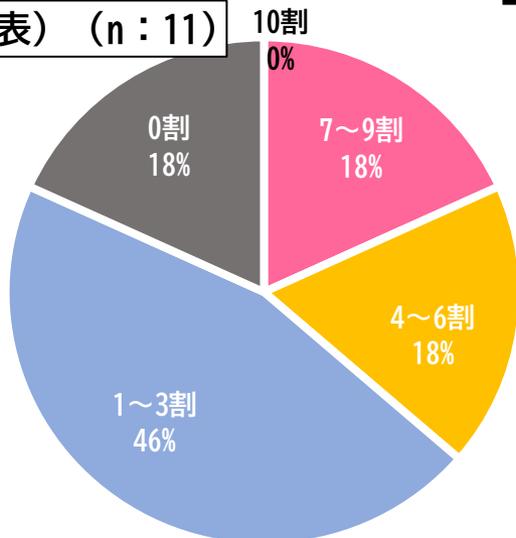
- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

今回 (R8.2公表) (n: 11)

**転嫁率  
28.2%**

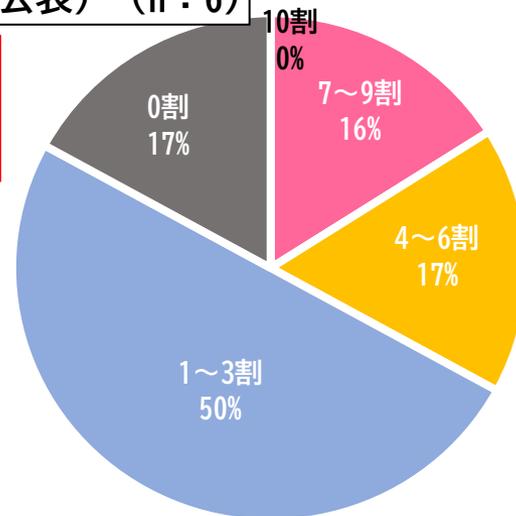
- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割



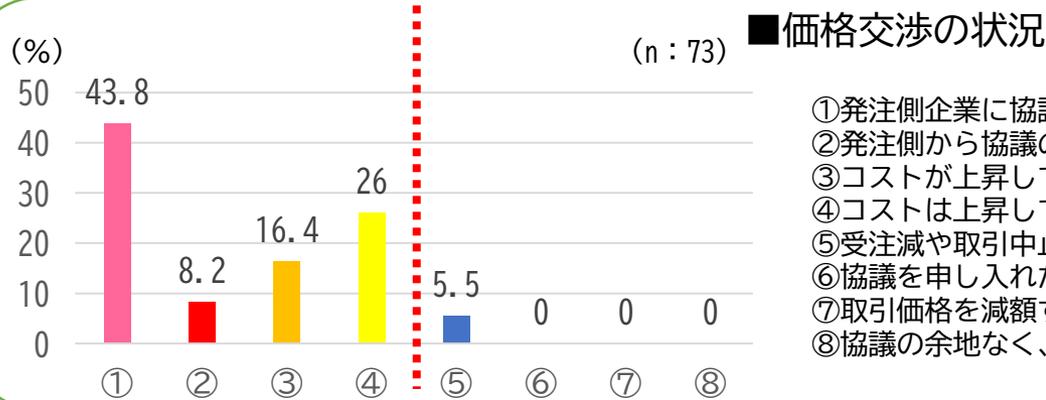
前回 (R7.3公表) (n: 6)

**転嫁率  
33.3%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割



- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上転嫁できた事業者の割合が15ポイント増加し、0割（全く転嫁できていない）事業者の割合が5ポイント減少したことで、価格転嫁率が6.6ポイント上昇した。**

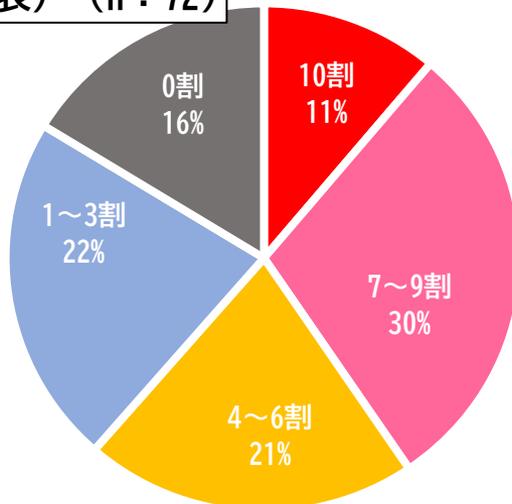


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

今回 (R8.2公表) (n: 72)

**転嫁率  
48.2%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割

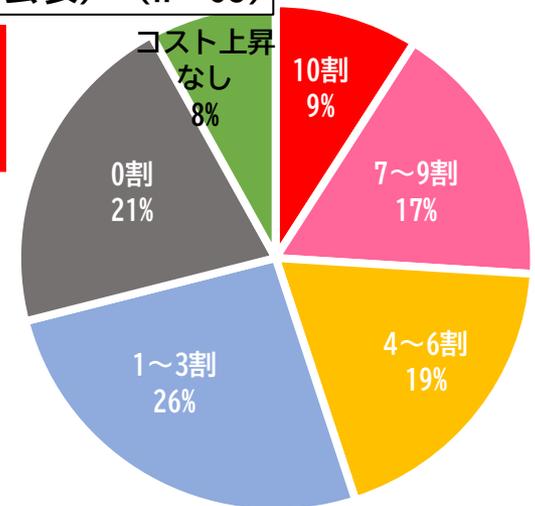


■ 価格転嫁の状況

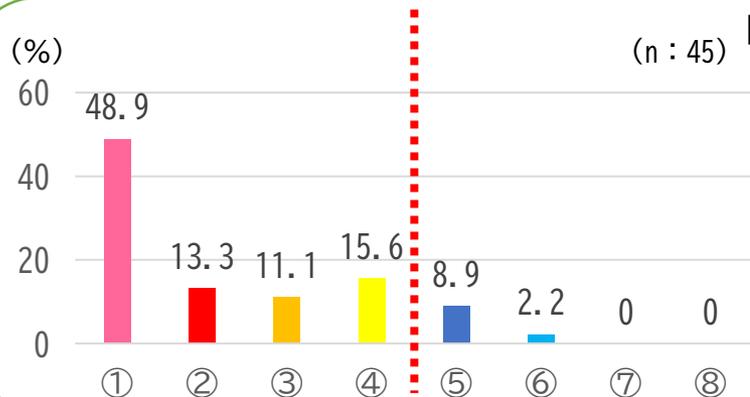
前回 (R7.3公表) (n: 53)

**転嫁率  
41.6%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割
- ・ コスト上昇なし



- ・ 前回調査時と比較し、**10割（全額）** 転嫁できた事業者の割合が**6ポイント**増加し、**0割（全く転嫁できていない）** 事業者の割合が**5ポイント**減少したことで、**価格転嫁率が2ポイント**上昇した。



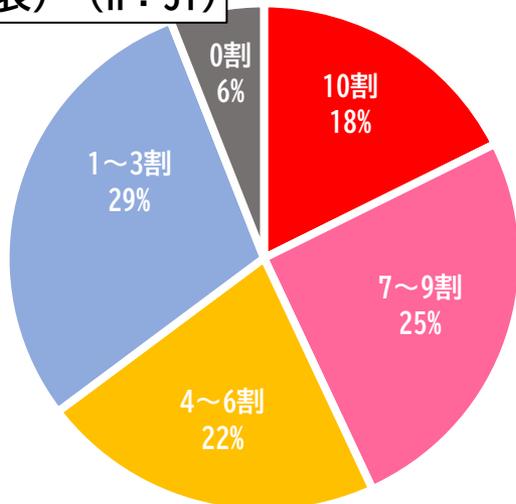
- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

今回 (R8.2公表) (n: 51)

**転嫁率  
54.2%**

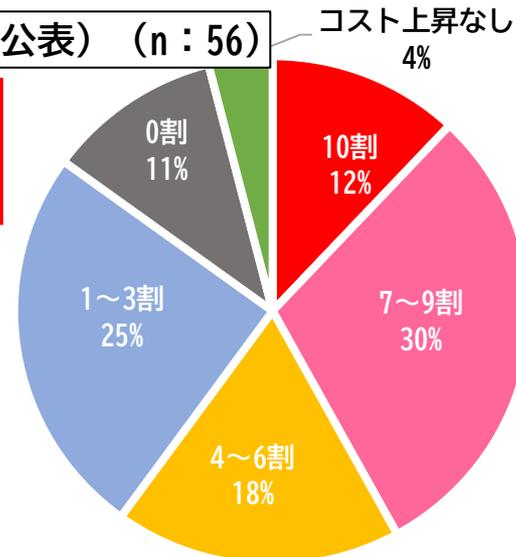
- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割



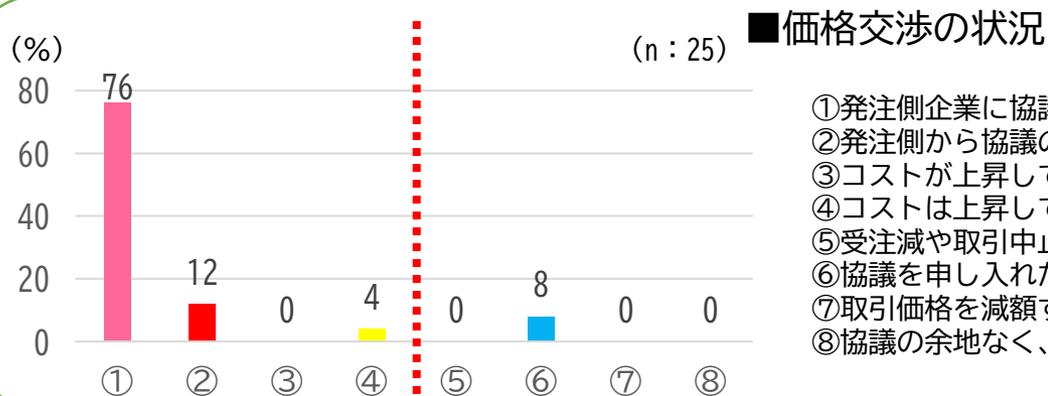
前回 (R7.3公表) (n: 56)

**転嫁率  
52.2%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割
- ・ コスト上昇なし

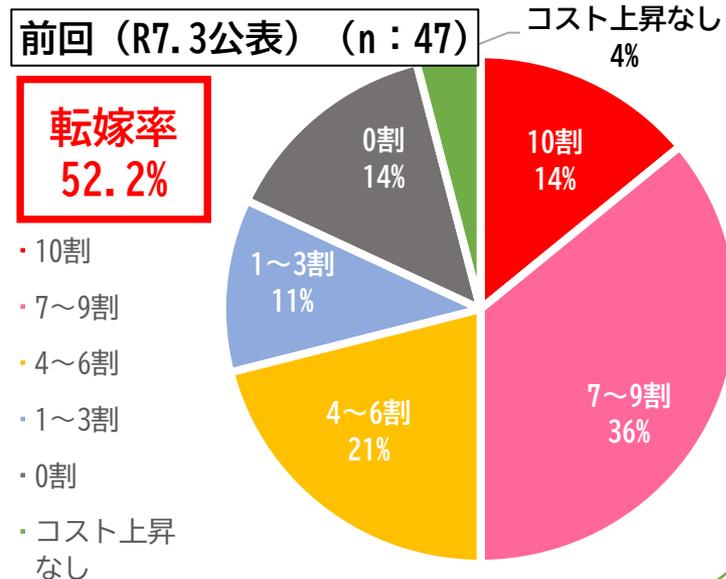
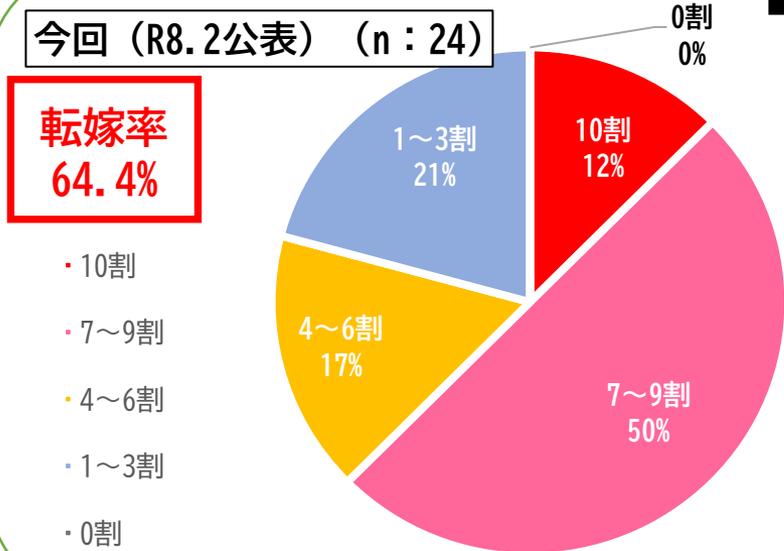


- ・ 前回調査時と比較し、7割以上転嫁できた事業者の割合が12ポイント増加し、0割（全く転嫁できていない）事業者がいなくなったことで、価格転嫁率が12.2ポイント上昇した。

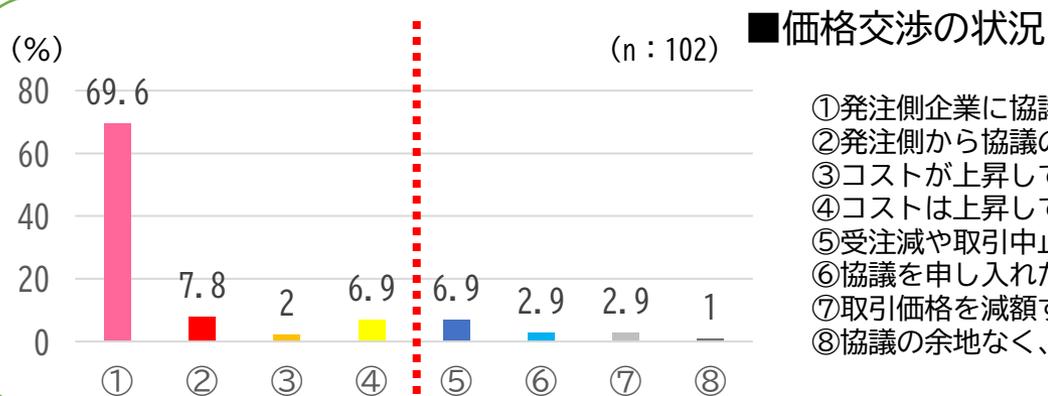


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況



- ・ 前回調査時と比較し、7割以上転嫁できた事業者の割合が2ポイント減少し、**0割（全く転嫁できていない）事業者も3ポイント増加したことで、価格転嫁率が1.5ポイント低下した。**

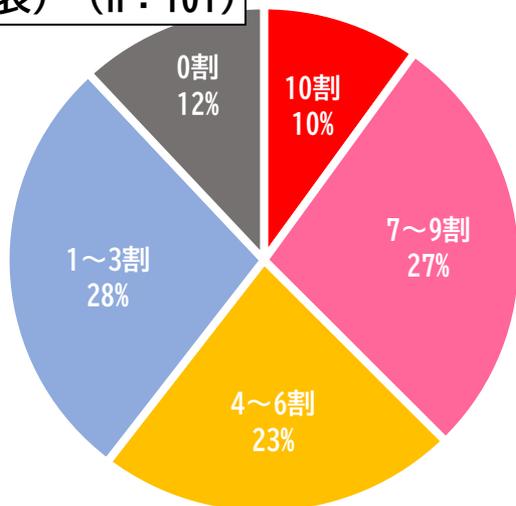


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらえた。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

今回 (R8.2公表) (n: 101)

**転嫁率  
48.2%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割

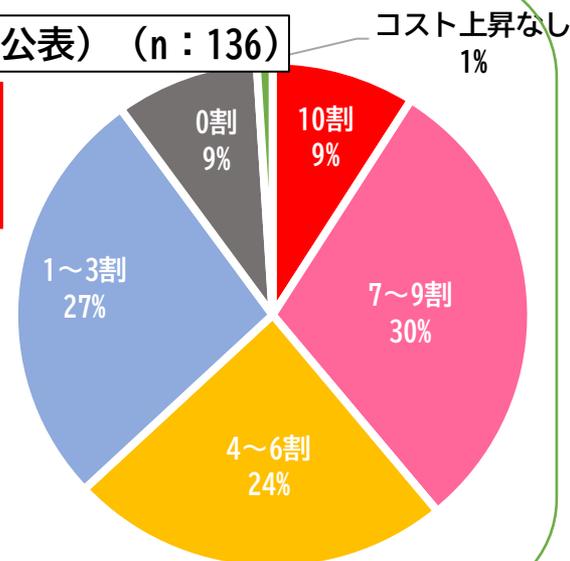


■ 価格転嫁の状況

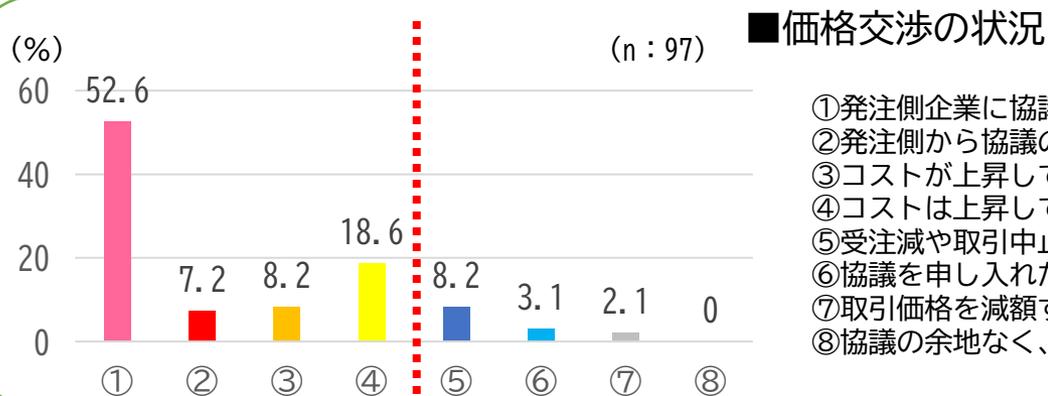
前回 (R7.3公表) (n: 136)

**転嫁率  
49.7%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割
- ・ コスト上昇なし



- ・ 前回調査時と比較し、7割以上転嫁できた事業者の割合が4ポイント減少したものの、**0割 (全く転嫁できていない) 事業者が2ポイント減少**したことで、**価格転嫁率が1ポイント上昇**した。



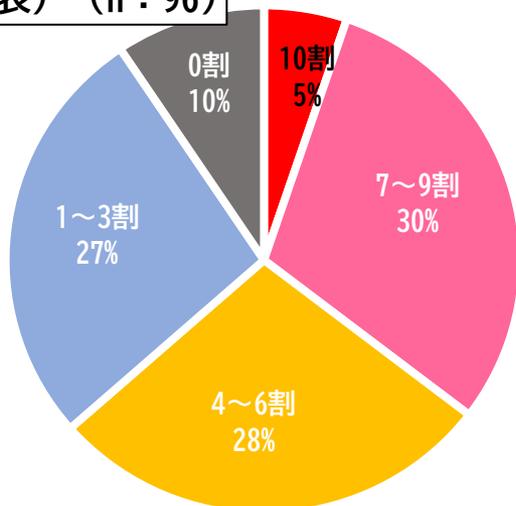
- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらえた。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

### ■ 価格転嫁の状況

今回 (R8.2公表) (n: 96)

**転嫁率  
49.7%**

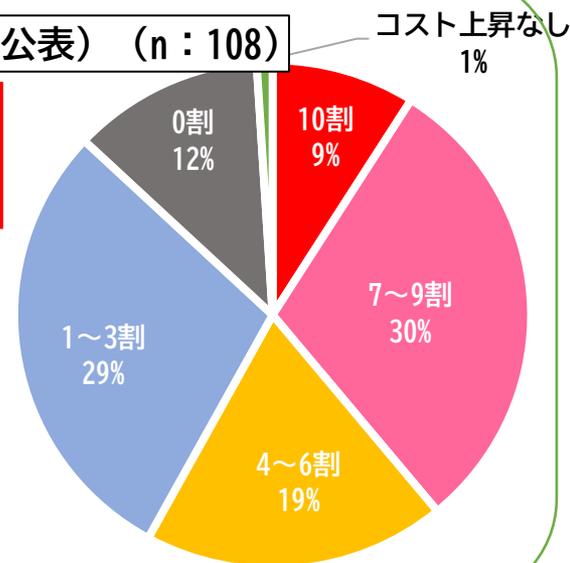
- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割



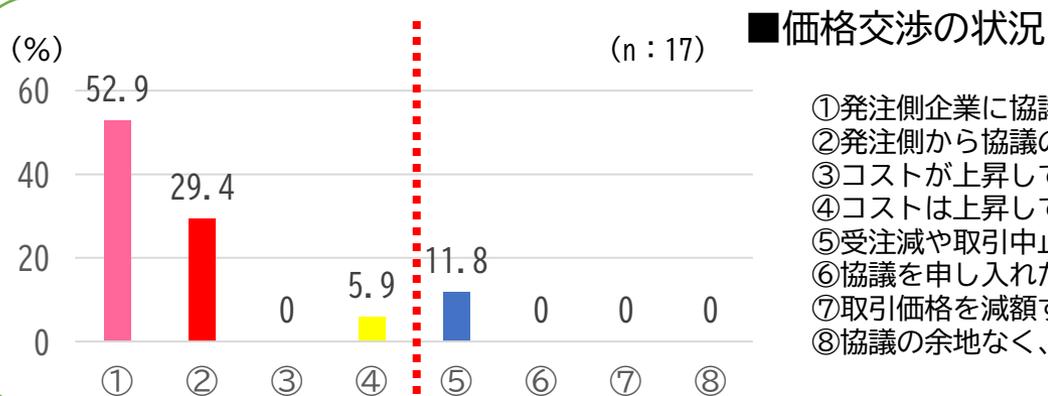
前回 (R7.3公表) (n: 108)

**転嫁率  
48.7%**

- ・ 10割
- ・ 7~9割
- ・ 4~6割
- ・ 1~3割
- ・ 0割
- ・ コスト上昇なし



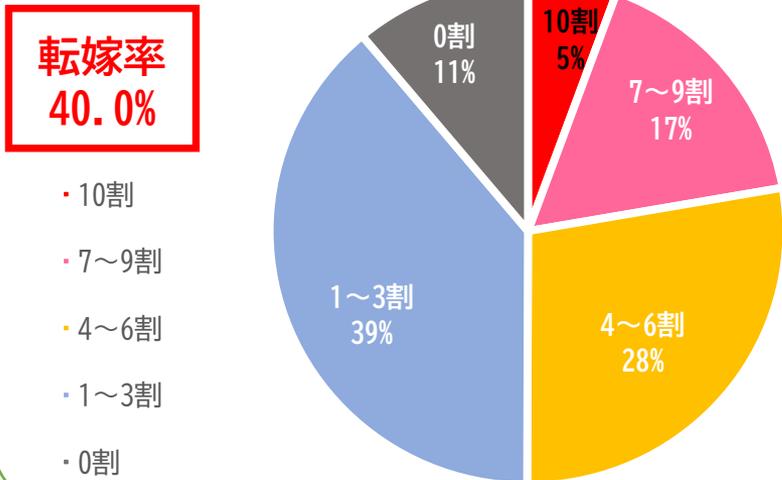
- ・ 前回調査時と比較し、0割（全く転嫁できていない）事業者が3ポイント減少したものの、**7割以上転嫁できた事業者の割合が2ポイント減少したことで、価格転嫁率が2ポイント減少した。**



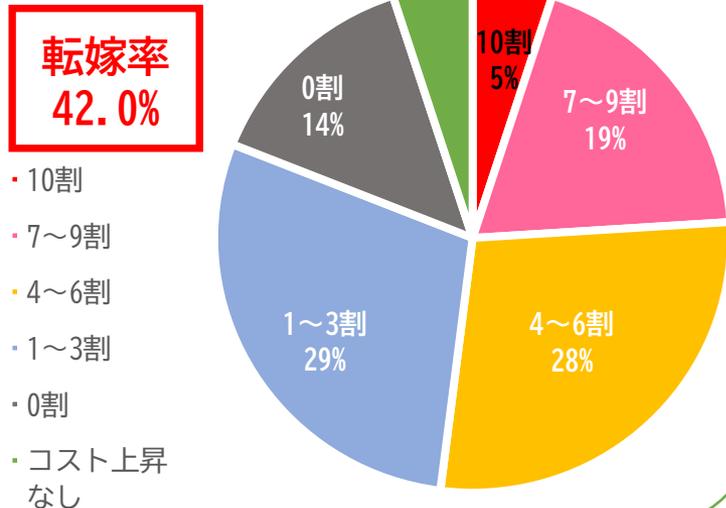
- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

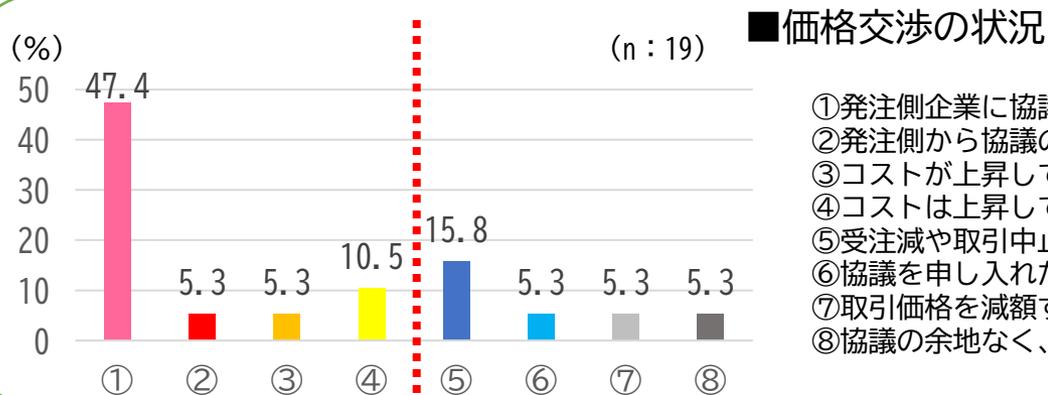
今回 (R8.2公表) (n: 18)



前回 (R7.3公表) (n: 21)



- 前回調査時と比較し、7割以上転嫁できた事業者の割合が20ポイント増加したことで、価格転嫁率が14.1ポイント減少した。 ※その他に含まれる業種が異なるため、参考

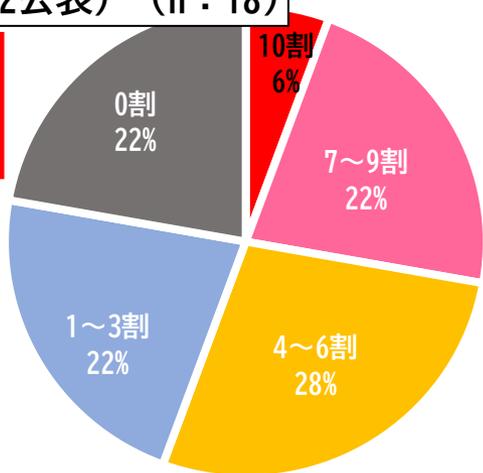


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

今回 (R8.2公表) (n: 18)

**転嫁率  
40.6%**

- ・10割
- ・7~9割
- ・4~6割
- ・1~3割
- ・0割

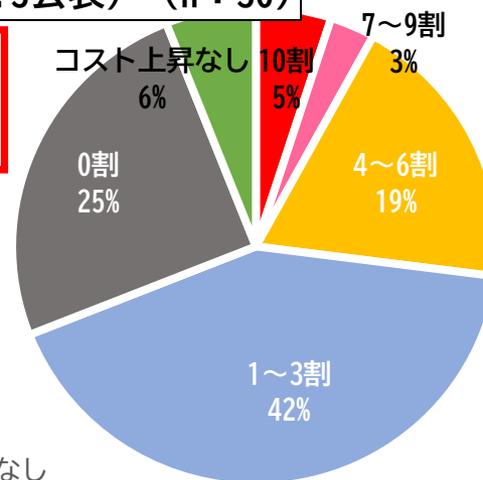


※「その他」の業種は、金融・保険(10)、不動産業(7)、情報通信(6)、医療・福祉(5)、農業(4)、鉱業(3)、電気(1)

■価格転嫁の状況 前回 (R7.3公表) (n: 36)

**転嫁率  
26.5%**

- ・10割
- ・7~9割
- ・4~6割
- ・1~3割
- ・0割
- ・コスト上昇なし



※「その他」の業種は、金融(4)、不動産業(14)、情報通信(3)、医療・福祉(7)、ガス業(3)、広告業(3)、自動車整備業(3)等

## 価格転嫁等に関するアンケート調査

記入日：令和 年 月 日

記入者名： \_\_\_\_\_

**（基本情報）** ※ 記載いただいた企業名は公表するものではありません。

1. 企業名： \_\_\_\_\_ 2. 従業員数： \_\_\_\_\_ 人

3. 法人格の有無：（1つ選択の上、○をつけてください）

- ① あり（法人） ② なし（個人事業主）

4. 企業が所在する市町村名： \_\_\_\_\_ （複数ある場合は県内で最も大きい事業所がある市町村）

5. 主たる業種：（1つ選択の上、○をつけてください）

- ① 飲食業 ② 宿泊業 ③ サービス業 ④ 小売業 ⑤ 卸売業  
⑥ 製造業 ⑦ 建設業 ⑧ 運輸業 ⑨ その他  
( \_\_\_\_\_ )

6. 取引先：（1つ選択の上、○をつけてください）

- ① 取引先は個人（一般消費者）が多い ② 取引先は企業が多い ③ 取引先は自治体が多い

7. 「パートナーシップ構築宣言<sup>※</sup>」制度を知っていますか。（1つ選択の上、○をつけてください）

- ① 知っている ② 知らない  
※ 「パートナーシップ構築宣言」とは、事業者が発注者の立場から「取引先との共存共栄の取組」や「取引条件のし寄せ」防止を宣言する取組です。

**（物価・労務費等の高騰の影響について）**（1つ選択の上、○をつけてください）

問1. 直近6ヶ月間における物価・労務費等の高騰による貴社の事業活動への影響を御回答ください。

- ① 事業活動に影響が出た ② 事業活動に影響は出ていない ③ わからない

問1-2. 問1で「①影響が出た」と回答した場合は、最も影響が大きかったものはどれですか。

- ① 原材料の価格が上昇した  
② 労務費（賃金、保険料等）が上昇した  
③ エネルギーコスト（光熱費等）が上昇した  
④ その他 ( \_\_\_\_\_ )

問1-3. 問1で「①影響が出た」と回答した場合は、どのような影響が出たのか御回答ください。

（例）原材料の仕入価格が上昇したが、サービス価格に反映できていない。  
賃金上昇により新規の雇用が難しくなっている。 など

問2. 原価計算を実施していますか。

- ① 実施している ② 実施していない

問2-2. 問2で「②実施していない」と回答した場合、理由を御回答ください。

- ① 原価計算の方法がわからないから ② 原価計算の必要がないから  
③ 実施できる時間や人手が足りないから  
④ その他 ( \_\_\_\_\_ )

**（企業間取引における価格交渉について）**※企業間の取引がない場合はご回答不要です

問3. 直近1年間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御回答ください。（1つだけ選択して○をつけてください）

※ 受注側企業のお立場で回答ください。複数企業と価格交渉の協議を行っている場合は、最も大きい取引先について御回答ください。

- ① コスト上昇分を取引価格に反映するため発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。  
② コスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。  
③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。  
④ コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。  
⑤ 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。  
⑥ 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。  
⑦ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。  
⑧ 協議の余地なく一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

**（価格交渉の申し入れ状況について）**

問3-2. 直近1年間で、価格交渉の申し入れがありましたか。

（1つだけ選択して○をつけてください）

※ 発注側企業のお立場で回答ください。

- ① 申し入れはなかった ② 申し入れがあり価格交渉に応じた ③ 申し入れがあったが、価格交渉に応じなかった

「③ 申し入れがあったが価格交渉に応じなかった」を選択した場合はその理由を記載してください。

（価格転嫁について）

問4. 直近1年間の全般的なコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと考えますか。

（1つだけ選択して○をつけてください。）

- ・100%（全て転嫁できている）
- ・90%
- ・80%
- ・70%
- ・60%
- ・50%
- ・40%
- ・30%
- ・20%
- ・10%
- ・0%（全く転嫁できていない）
- ・コストが上昇していないため転嫁していない

問4-2. 問4で「100%~10%」を選択した場合は、価格転嫁に成功したと思う理由を御回答ください。

（複数回答可）

- ① 取引先に対して、原価上昇等のエビデンスを示して価格交渉を行った。
- ② 価格転嫁に対し、取引先や顧客の理解が高まった。
- ③ 競合他社も価格転嫁を実施した。
- ④ 商品やサービスの付加価値を高めた。
- ⑤ その他（価格転嫁に成功した要因を以下の欄に自由に記載してください）

問4-3. 問4で「0%」と回答した場合は、価格転嫁ができなかった理由を御回答ください。

（複数回答可）

- ① 取引先や顧客の理解が得られないと思うから。
- ② 競合他社よりも高い価格になってしまうから。
- ③ 取引先や顧客が離れてしまう恐れがあるから。
- ④ どのくらい価格転嫁（値上げ）してよいか分からないから。
- ⑤ その他（価格転嫁ができなかった理由を以下の欄に自由に記載してください）

（自由記載）

問5. 価格転嫁するにあたって困ったことなど自由に御解答してください

（例）発注者側と昔から商慣習があり価格転嫁しにくい。相談窓口が分からない。価格交渉したいが、どのように交渉してよいか分からない。相談窓口が分からない。など

問6. 価格転嫁するにあたって、行政や商工団体等に求めることがあれば自由に御回答ください。

（例）価格転嫁のコツがわかるセミナー等を開催してほしい。原価計算の方法を知りたい。取引先や顧客の理解を促進する情報発信を強化してほしい。 など

ご協力  
ありがとうございました

