

アンケートの回答期限：令和7年1月24日（金曜日）

アンケートの提出先：**（適宜入力してください）**



令和6年度 価格交渉・価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査 御協力をお願い

令和6年12月

福島県商工総務課

県内企業の皆様の物価・燃料価格高騰の影響や価格転嫁の実態、価格交渉の成功事例や課題等をお伺いするため、昨年度に引き続きアンケート調査を実施しますので、御協力をお願いします。

御多忙と存じますが、オンライン又は調査票により御回答くださるようお願いいたします。

なお、調査結果は、令和7年3月下旬に福島県ホームページにて公表する予定です。

<オンラインで回答する場合は以下より入力をお願いします>

- パソコンの場合は、以下のURLから

<https://x.gd/k1Vls>

- スマートフォンの場合は、以下の二次元バーコードから



【本アンケートについての問合せ先】

福島県商工労働部商工総務課 主査 坂本

・電話：024-521-7270

・E-mail：sakamoto_hisashi_02@pref.fukushima.lg.jp

<調査票で回答する場合は、以下に記入の上、提出をお願いします>

価格交渉・価格転嫁の実施状況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※」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「取引条件のしわ寄せ」防止を宣言する取組です。			

（物価・燃料価格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1年間における物価・燃料価格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. 「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記載してください

（例）燃料代が上昇した。電気代が上昇した。資材単価が上昇した。労務費が上昇した など

- ・取引先が個人（一般消費者）のみの場合は、ここでアンケート終了となります。
- ・企業間取引を行っている場合は、次のページにお進みください。

(企業間取引における価格交渉について) (1つ選択の上、○をつけてください)

問2. 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。

※ 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に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。

(企業間取引における価格転嫁について)

問3. 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つ選択の上、○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3-2. 問3で、100%~10%を選択した場合は、価格転嫁に成功した要因があれば御回答ください。

(1つ以上選択の上、○をつけてください(複数回答可))

- ① 原価や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、取引先の許容度が高まった。
- 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)

(価格交渉の申し入れ状況について) (1つ選択の上、○をつけてください)

問4. 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。

(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記載してください

(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。など