

## 価格転嫁及び賃上げに関するアンケート調査

ご回答は右のQRコードの読み込み又は下記URLを入力いただき、「ふくおか電子申請サービス」からお願いします。

<https://shinsei.pref.fukuoka.lg.jp/8NRwk4s1>

本アンケート調査実施後、福岡県から電話等でお問い合わせする場合がありますので、その際は、ご協力いただきますようお願いいたします。



### 1. 価格転嫁について

1-1 自社の商品・サービスにおいてエネルギー・原材料価格をはじめとしたコスト上昇による影響はありますか。

- 1 影響がある      2 影響がない      3 分からない

1-2 発注企業と十分に価格交渉（相談）はできていますか。

- 1 できている      2 概ねできている      3 あまりできていない      4 できていない  
5 価格交渉する必要がない

1-3 【1-2で「できている」「概ねできている」を選んだ企業のみご回答ください】  
価格交渉の実施状況についてお答えください。

- 1 発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉を行った  
2 受注企業から交渉を申し出て、価格交渉を行った

1-4 【1-2で「あまりできていない」「できていない」を選んだ企業のみご回答ください】  
価格交渉をできない理由をお答えください。

- 1 発注減少や取引停止を恐れ、価格交渉を行わなかった  
2 価格交渉を申し出たが、応じてもらえなかった  
3 その他 ( )

1-5 直近1年間の原材料費の上昇に対して、どれくらい価格転嫁できていますか。

- 1 10割      2 8割以上      3 5割以上8割未満      4 2割以上5割未満  
5 2割未満      6 0割      7 コストが上昇していない

1-6 直近1年間のエネルギー費の上昇に対して、どれくらい価格転嫁できていますか。

- 1 10割      2 8割以上      3 5割以上8割未満      4 2割以上5割未満  
5 2割未満      6 0割      7 コストが上昇していない

1-7 直近1年間の労務費の上昇に対して、どれくらい価格転嫁できていますか。

- 1 10割      2 8割以上      3 5割以上8割未満      4 2割以上5割未満  
5 2割未満      6 0割      7 コストが上昇していない

1-8 直近1年間のコスト全般の上昇に対して、どれくらい価格転嫁できていますか。

- 1 10割      2 8割以上      3 5割以上8割未満      4 2割以上5割未満  
5 2割未満      6 0割      7 コストが上昇していない

1-9 【1-8で「10割」「コストが上昇していない」以外を選んだ企業のみご回答ください】  
全て価格転嫁できていない理由をお答えください。【複数回答可】

- 1 競合他社が価格を上げていない  
2 消費者の節約志向・低価格志向が続いている  
3 データを出しにくいコスト（労務費等）を踏まえた価格交渉が困難  
4 予め販売価格を固定した長期契約により、足元の価格変動を反映できない  
5 発注企業と価格交渉ができない（応じてもらえない）  
6 コスト上昇分は受注企業の努力で吸収すべき問題という発注企業の意識が根強い  
7 その他 ( )

1-10 価格交渉や価格転嫁で、中東情勢の緊迫化による影響はありますか。

- 1 影響がある      2 影響がない      3 分からない

1-11 【1-10で「1 影響がある」を選んだ企業のみご回答ください】

中東情勢の緊迫化による影響の内容をお答えください。【複数回答可】

- 1 原油由来の原材料費の上昇      2 自社で使用する車両・設備の燃料費の上昇  
3 物流費・輸送費の上昇      4 電力コストの上昇  
5 原油由来の原材料の調達難      6 自社で使用する車両・設備の燃料の調達難  
7 調達リスクの増加によるサプライチェーンの不安定化  
8 消費者・顧客の需要減退  
9 その他 ( )

1-12 価格転嫁を進めるために、行政や経済団体等に何を期待しますか。【3つまで選択可】

- 1 消費者に適切な価格転嫁への理解を求める啓発活動  
2 業種別組合など、それぞれの業界ごとの価格転嫁の機運醸成  
3 価格交渉を行うための情報提供や原価計算方法等の研修会の開催  
4 価格転嫁に関する相談体制の強化  
5 専門家による継続的な伴走支援  
6 取引調査員（取引Gメン）などによる指導・監督の強化  
7 パートナーシップ構築宣言の促進  
8 その他 ( )

1-13 価格交渉・価格転嫁を行う際の相談先をお答えください。【複数選択可】

- 1 商工会議所・商工会      2 取引かけこみ寺      3 価格転嫁相談窓口  
4 公正取引委員会      5 加入している団体      6 知り合いの経営者  
7 税理士・会計士等      8 他者に相談は行わない  
9 その他 ( )

1-14 価格交渉に役立つツール※の活用状況についてお答えください。

※自社の取引が取適法等に適合しているか確認できるチェックリスト、価格交渉のノウハウや原材料費の上昇状況をまとめた資料

例) 福岡県の「適正取引チェックリスト」、中小企業庁の「価格交渉ハンドブック」、埼玉県の「価格交渉支援ツール」、公正取引委員会の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」等

- 1 使ったことがある      2 使ったことがない

1-15 【1-14で「使ったことがある」を選んだ企業のみご回答ください】

使ったことがあるツールをお答えください。【複数選択可】

- 1 福岡県の「適正取引チェックリスト」      2 中小企業庁の「価格交渉ハンドブック」  
3 埼玉県の「価格交渉支援ツール」  
4 公正取引委員会の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」  
5 その他 ( )

1-16 【1-14で「使ったことがない」を選んだ企業のみご回答ください】

価格交渉に役立つツールを知っていますか。

- 1 知らない      2 知っているが使ったことがない

1-17 【1-16で「知っているが使ったことがない」を選んだ企業のみご回答ください】

使ったことがない理由をお答えください。

- 1 使い方が分からない      2 使っても効果がないと思われる  
3 自社で価格交渉の手法が確立しているため使う必要がない  
4 その他 ( )

## 2. 賃上げについて

2-1 令和8年1～12月の間の賃金の改定についてお答えください。

- 1 賃上げをした・する予定
- 2 賃上げをしなかった・しない予定（引下げを含む）
- 3 現時点では未定

2-2 【2-1で「賃上げをした・する予定」を選んだ企業のみご回答ください】

(1) 令和8年1～12月の賃上げ率（予定）についてお答えください。

- 1 1%未満
- 2 1%以上2%未満
- 3 2%以上3%未満
- 4 3%以上4%未満
- 5 4%以上5%未満
- 6 5%以上
- 7 未定

(2) 賃上げをした・する予定の理由をお答えください。【複数選択可】

- 1 自社の業績が好調・改善
- 2 景気の先行き見通しが明るいため
- 3 従業員のモチベーションの向上・人材の確保
- 4 十分な価格転嫁ができたため
- 5 最低賃金が引き上げられた影響
- 6 同業他社・同一地域内他社の対応を踏まえた判断
- 7 その他（ )

2-3 【2-1で「賃上げをしなかった・しない予定（引下げを含む）」を選んだ企業のみご回答ください】

賃上げをしなかった・しない予定の理由をお答えください。【複数選択可】

- 1 業績低迷、手元資金の不足
- 2 景気の先行き見通しが不透明であるため
- 3 雇用維持を優先するため
- 4 十分な価格転嫁ができていないため
- 5 同業他社・同一地域内他社の対応を踏まえた判断
- 6 賃上げ以外の方法で処遇改善を実施（福利厚生の実施等）
- 7 その他（ )

2-4 賃上げ原資を確保するために取り組んでいることについてお答えください。【複数選択可】

- 1 適切な価格転嫁（既存の商品・サービスの値上げ）
- 2 新たな事業・商品・サービス開発や販路の拡大などによる売上・利益率向上
- 3 IT・生成AI活用等による業務効率化・生産性向上や従業員削減等による経営合理化
- 4 従業員の能力向上・スキルアップによる売上・生産性向上
- 5 特になし
- 6 その他（ )

## 3. 自由記述

3-1 価格転嫁や賃上げの実現に効果的だった取組や今後の課題などがありましたら御回答ください。

【自由記述】

#### 4. 御社の現状について

4-1 御社名をお答えください。

( )

4-2 ご回答作成者の役職・ご氏名をお答えください。

( )

4-3 ご連絡先（電話番号・メールアドレス）をお答えください。

TEL ( ) MAIL ( )

4-4 県内の主たる事業所の所在地（市町村名）をお答えください。

( )

4-5 主たる事業（売上金額が最も高い事業）をお答えください。

- 1 自動車・同付属品製造業    2 食料品製造業    3 製造業（他に分類されないもの）  
 4 建設業    5 金融業    6 運送業    7 卸売業    8 小売業    9 飲食業  
 10 宿泊業    11 サービス業（他に分類されないもの）    12 その他

4-6 主たる事業の主な販売先をお答えください。

- 1 消費者向け販売（BtoC）    2 企業向け販売（BtoB）

4-7 中小企業・小規模事業者には該当しますか。

※中小企業の定義

業種	下記のいずれかを満たすこと	
	資本金	従業員数
①製造業、建設業、運輸業、その他(②～④除く)	3億円以下	又は 300人以下
②卸売業	1億円以下	
③サービス業	5,000万円以下	
④小売業		50人以下

※小規模事業者の定義

業種	従業員数
①製造業、その他(②除く)	20人以下
②商業(卸売業、小売業)、サービス業	5人以下

- 1 中小企業に該当する（小規模事業者には該当しない）    2 小規模事業者には該当する  
 3 該当しない

4-8 売上高（直近の決算）についてお答えください。

- 1 1千万円未満    2 1千万円以上～3千万円未満  
 3 3千万円以上～5千万円未満    4 5千万円以上～1億円未満  
 5 1億円以上～3億円未満    6 3億円以上

4-9 営業利益（直近の決算）についてお答えください。

- 1 黒字（1千万円以上）    2 黒字（500万円以上～1千万円未満）  
 3 黒字（100万円以上～500万円未満）    4 黒字（0円以上～100万円未満）  
 5 赤字（▲1円以上～100万円未満）    6 赤字（▲100万円以上～500万円未満）  
 7 赤字（▲500万円以上～1千万円未満）    8 赤字（▲1千万円以上）

4-10 加入している団体についてお答えください。【複数選択可】

- 1 商工会議所（商工会議所名： ）  
 2 商工会（商工会名： ）  
 3 中小企業団体中央会会員組合    4 商店街振興組合    5 九州経済連合会  
 6 福岡県経営者協会    7 福岡経済同友会    8 中小企業経営者協会  
 9 中小企業家同友会    10 トラック協会    11 建設業協会  
 12 土木組合連合会    13 銀行協会    14 信用金庫協会  
 15 信用組合協会    16 いずれにも該当しない