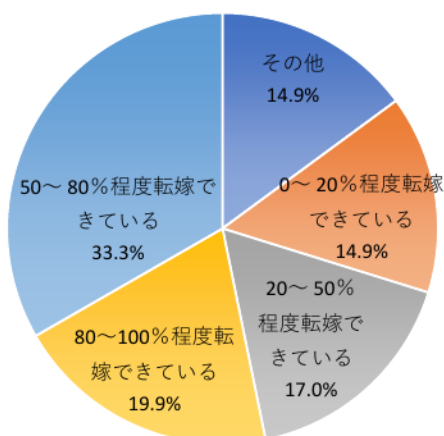


問1

近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。

原材料・仕入価格上昇分の販売価格に対する転嫁状況



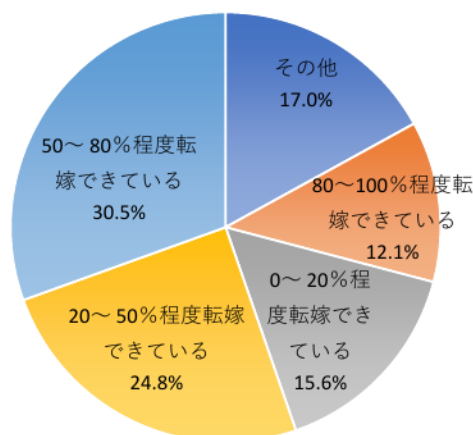
【原材料・仕入価格上昇分の販売価格に対する転嫁状況】について

「50～80%程度転嫁できている」が33.3%、「80～100%程度転嫁できている」が19.9%、「20～50%程度転嫁できている」が17.0%、「0～20%程度転嫁できている」および「その他」が14.9%の回答率となった。

問2

貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。

労務費・人件費上昇分の販売価格に対する転嫁状況



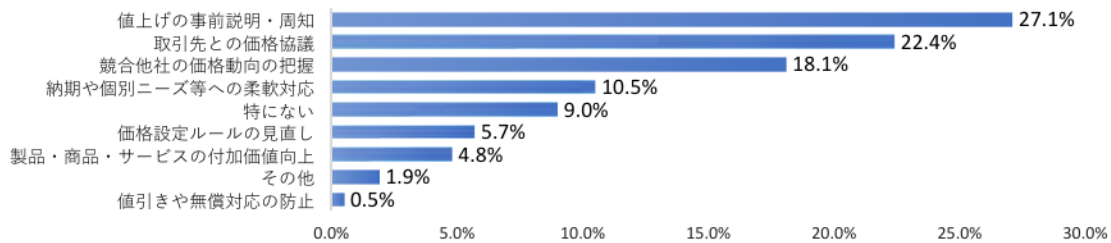
【労務費・人件費上昇分の販売価格に対する転嫁状況】について

「50～80%程度転嫁できている」が30.5%、「20～50%程度転嫁できている」が24.8%、「0～20%程度転嫁できている」が15.6%、「80～100%程度転嫁できている」が12.1%、「その他」が17.0%の回答率となった。

問3

貴社が取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みは何ですか。

円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組み



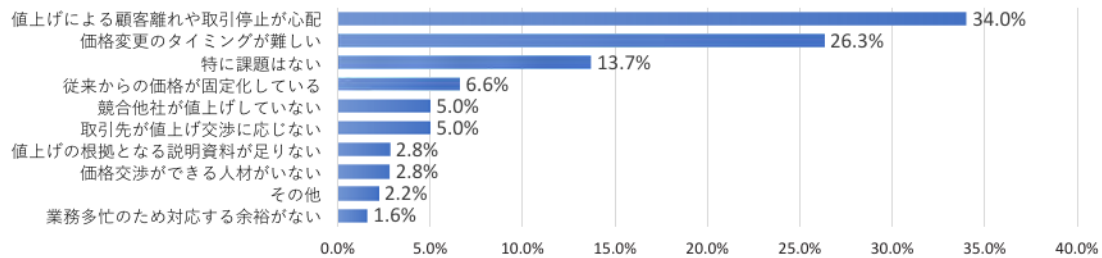
【円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組み】について

「値上げの事前説明・周知」が27.1%、「取引先との価格協議」が22.4%、「競合他社の価格動向の把握」が18.1%、「納期や個別ニーズ等への柔軟対応」が10.5%、「特になし」が9.0%、「価格設定ルールの見直し」が5.7%、「製品・商品・サービスの付加価値向上」が4.8%、「その他」が1.9%、「値引きや無償対応の防止」が0.5%の回答率となった。

問4

貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。

価格転嫁を進めるうえでの課題



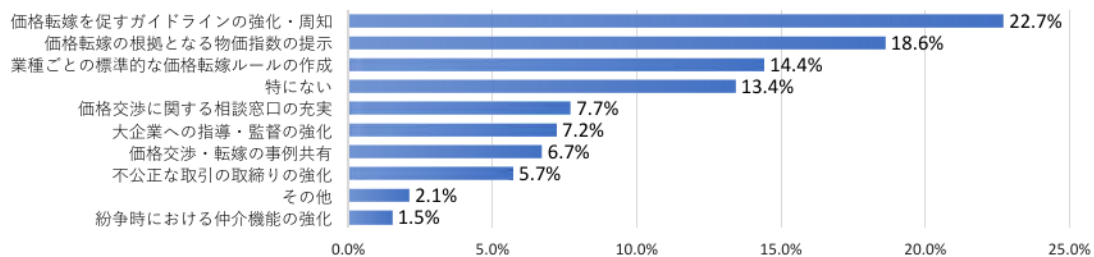
【価格転嫁を進めるうえでの課題】について

「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」が34.0%、「価格変更のタイミングが難しい」が26.3%、「特に課題はない」が13.7%、「従来からの価格が固定化している」が6.6%、「競合他社が値上げしていない」および「取引先が値上げ交渉に応じない」が5.0%、「値上げの根拠となる説明資料が足りない」および「価格交渉ができる人材がいない」が2.8%、「その他」が2.2%、「業務多忙のため対応する余裕がない」が1.6%の回答率となった。

問5

今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。

価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組み



【価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組み】について

「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」が22.7%、「価格転嫁の根拠となる物価指数の提示」が18.6%、「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」が14.4%、「特になし」が13.4%、「価格交渉に関する相談窓口の充実」が7.7%、「大企業への指導・監督の強化」が7.2%、「価格交渉・転嫁の事例共有」が6.7%、「不公正な取引の取締りの強化」が5.7%、「その他」が2.1%、「紛争時における仲介機能の強化」が1.5%の回答率となった。