

埼玉県価格転嫁・パートナーシップ構築宣言に関するアンケート調査結果（抜粋版）

対象企業：約17,000社 回答企業：1,437社（回答率8.5%）

エネルギー・原材料価格高騰の影響

〔製造業〕

エネルギー・原材料価格高騰について

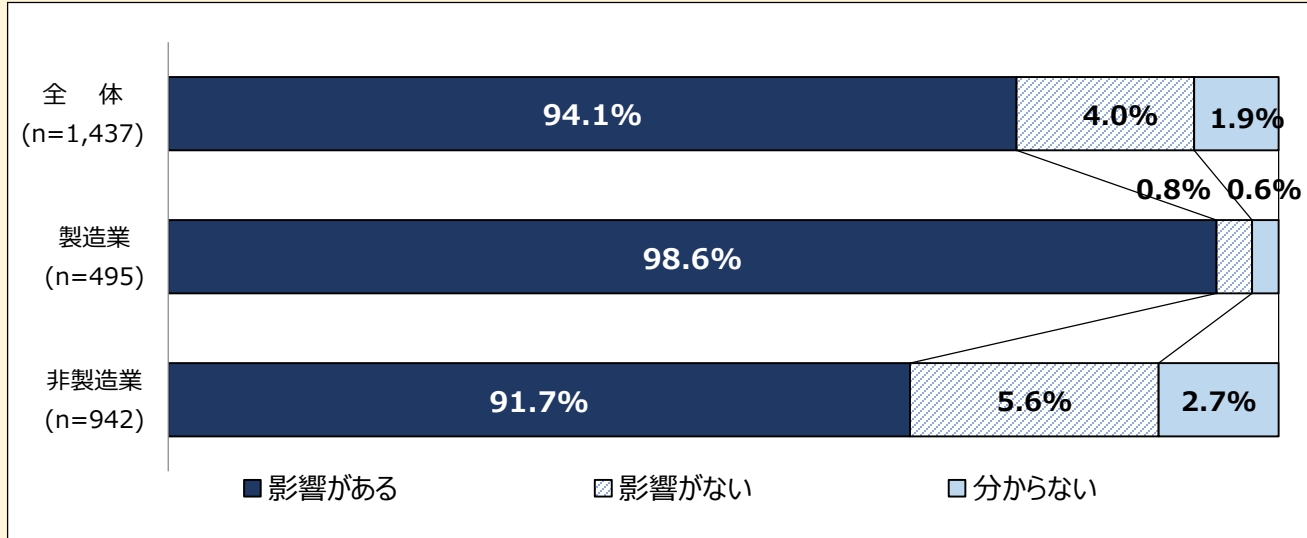
- ・「影響がある」企業は98.6%
- ・「影響がない」企業は0.8%
- ・ほぼ全ての企業が「影響がある」と回答

〔非製造業〕

エネルギー・原材料価格高騰について

- ・「影響がある」企業は91.7%
- ・「影響がない」企業は5.6%
- ・ほとんどの企業が「影響がある」と回答

ほとんどの企業がエネルギー・原材料価格高騰の影響を受けている



価格交渉の実施状況

〔製造業〕

コスト高騰に対して価格交渉を

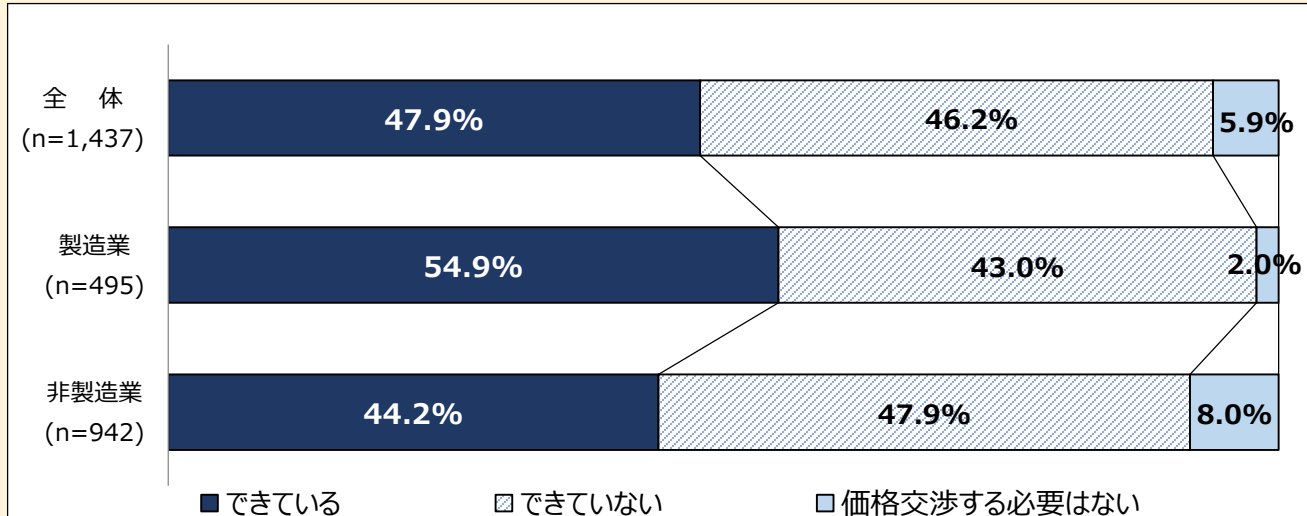
- ・「できている」企業は54.9%
- ・「できていない」企業は43.0%
- ・「できている」企業が「できていない」企業を上回った

〔非製造業〕

コスト高騰に対して価格交渉を

- ・「できている」企業は44.2%
- ・「できていない」企業は47.9%
- ・「できていない」企業が「できている」企業を上回った

全体の約半数は価格交渉できていない



価格転嫁の現状に対する満足感

〔製造業〕

価格転嫁の現状に

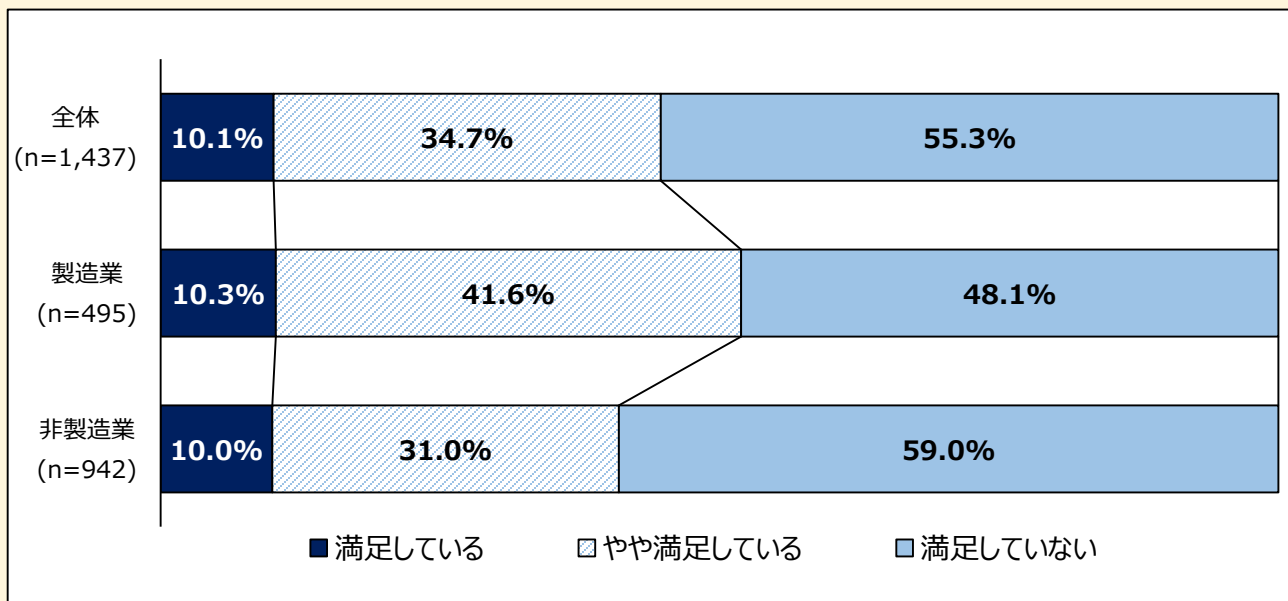
- ・「満足している」、「やや満足している」企業は51.9%
- ・「満足していない」企業は48.1%
- ・現状に「満足している」「満足していない」企業がほぼ同数

〔非製造業〕

価格転嫁の現状に

- ・「満足している」、「やや満足している」企業は41.0%
- ・「満足していない」企業は59.0%
- ・現状に「満足していない」企業の方が多い

価格転嫁の現状に「満足していない」企業は全体の半数以上



パートナーシップ構築宣言の登録状況

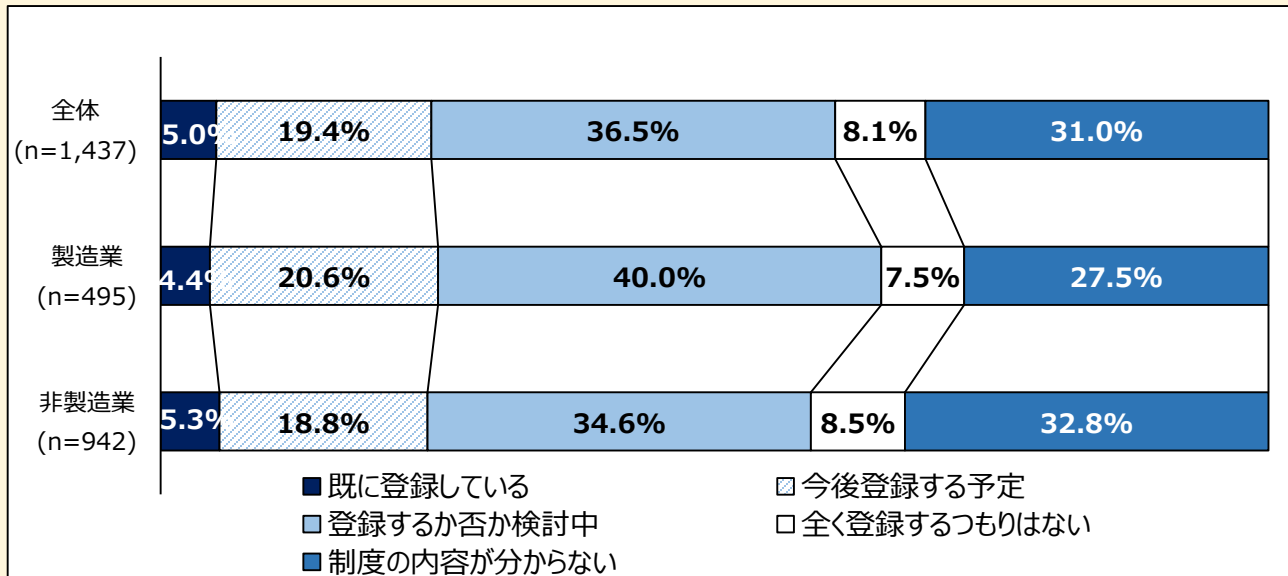
〔全体〕

アンケート時点において、

パートナーシップ構築宣言を

- ・「既に登録している」企業は5.0%にとどまる
- ・一方、「今後登録する予定」は19.4%
- 「登録するか否か検討中」は36.5%と前向きに宣言を検討している企業は半数以上
- ・パートナーシップ構築宣言の「制度の内容が分からない」企業も3割を超えるため、積極的な周知が必要

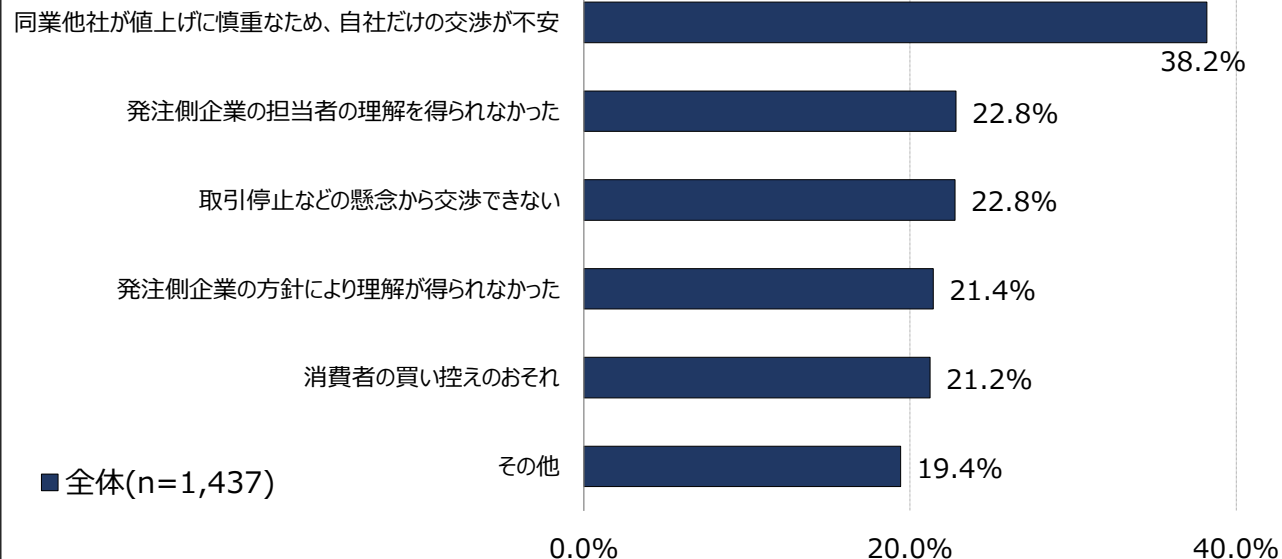
パートナーシップ構築宣言の登録に前向きな企業は全体の半数以上



価格転嫁ができていない理由

- ・「同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの交渉が不安」(38.2%)との回答が突出して多い
- ・「取引停止などの懸念から交渉できない」(22.8%)など、価格交渉に不安を感じている企業も多く、交渉しやすい環境の整備や発注側の理解を得ることが大きな課題

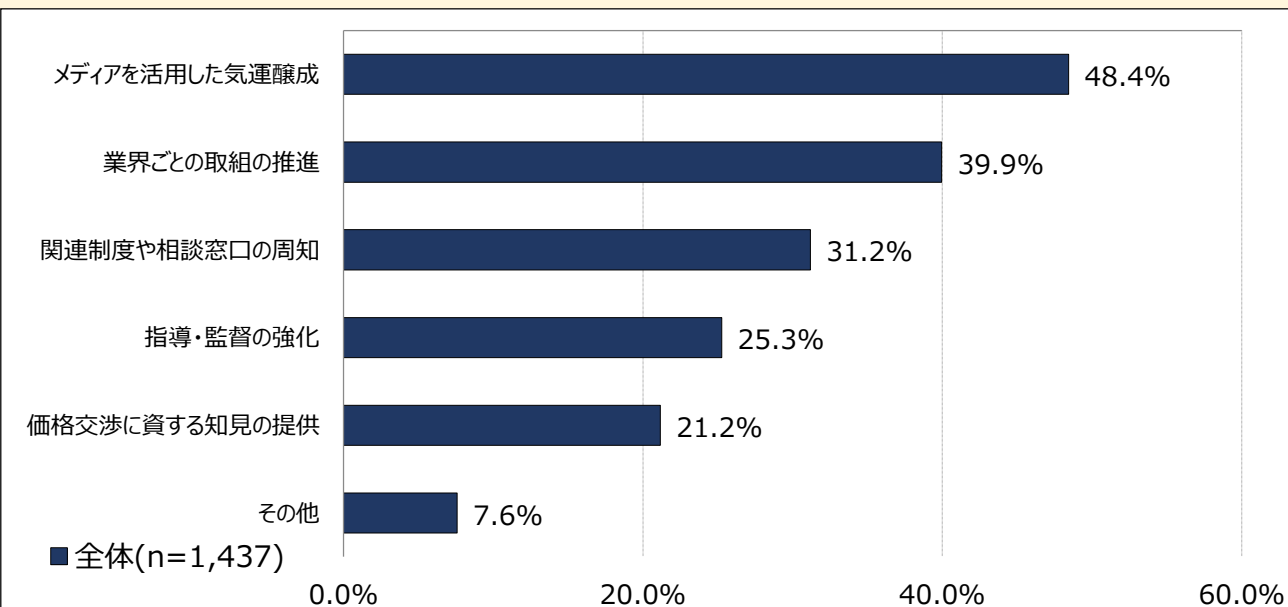
自社だけの値上げや価格交渉に対する不安が大きい



価格転嫁を進めるため、行政に期待する支援

- ・「メディアを活用した気運醸成」(48.4%)「業界ごとの取組の推進」(39.9%)と社会全体や業界全体の気運醸成の取組を期待する回答が多い
- ・「関連制度や相談窓口の周知」(31.2%)「指導・監督の強化」(25.3%)「価格交渉に資する知見の提供」(21.2%)などのサポートを求める声も多い

社会全体、業界全体での価格転嫁の気運醸成を期待する意見が多い



価格交渉の好事例

- ・原材料価格上昇の書類を発注側企業に提示することで交渉を円滑に行うことができた
- ・発注者との話し合いに基づき、自社のサービスや技術・スピード等の付加価値を高めることで適正価格での取引ができた
- ・交渉の相手方にも検討の時間を十分に与えることでスムーズに対応してもらえた

価格転嫁ができていない理由

- ・具体的に値上げする原材料の資料まで要求され、提出資料不十分として交渉の目途が立たない
- ・自社だけが価格交渉をすると競合他社に仕事を取られるおそれがある
- ・発注側企業も親企業に対して十分な価格交渉ができておらず、下請企業にしわ寄せされる構図が定着している
- ・価格交渉に時間を要し、価格転嫁が物価高騰のスピードに追い付かない
- ・大企業は価格改定までに非常に時間がかかり、価格交渉が進まない
- ・電気代などのエネルギーコストや人件費は転嫁しづらい

価格転嫁の円滑化に向けて、行政機関や経済団体等に期待する取組

- ・価格転嫁の気運醸成に向けた取組を更に進めてほしい
- ・発注側企業が価格転嫁を受け入れる気運醸成に取り組んでほしい
- ・価格交渉を受け入れない企業の公表や指導を実施してほしい
- ・パートナーシップ構築宣言の更なる普及促進を図ってほしい
- ・パートナーシップ構築宣言のメリット・デメリット、価格交渉の好事例などの情報を発信してほしい
- ・パートナーシップ構築宣言が簡単にできるよう、宣言までの手順を分かりやすく説明してほしい
- ・補助金や入札制度への加点措置など、パートナーシップ構築宣言のインセンティブを拡充してほしい
- ・デフレマインド脱却に向けて消費者への周知にも取り組んでほしい
- ・価格転嫁の交渉術を教えてほしい

埼玉県では御記載いただいた課題や御意見などに対応すべく価格交渉支援ツールの提供や、支援策を学べる研修会の開催など、価格転嫁の気運醸成に向けた取組を一層強化しています。

サプライチェーン全体での共存共栄や中小企業の稼げる力の向上、さらには中小企業の賃上げを実現するため、事業者の皆様には、積極的にパートナーシップ構築宣言を行うなど、適切な価格転嫁に御協力をお願いします。