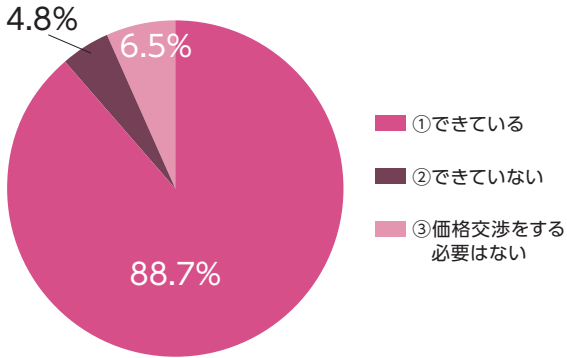
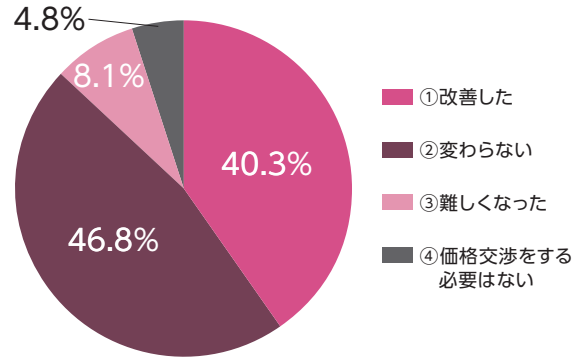


調査日：2024年12月～2025年1月 回答数：全体62（内製造業26、内非製造業36）

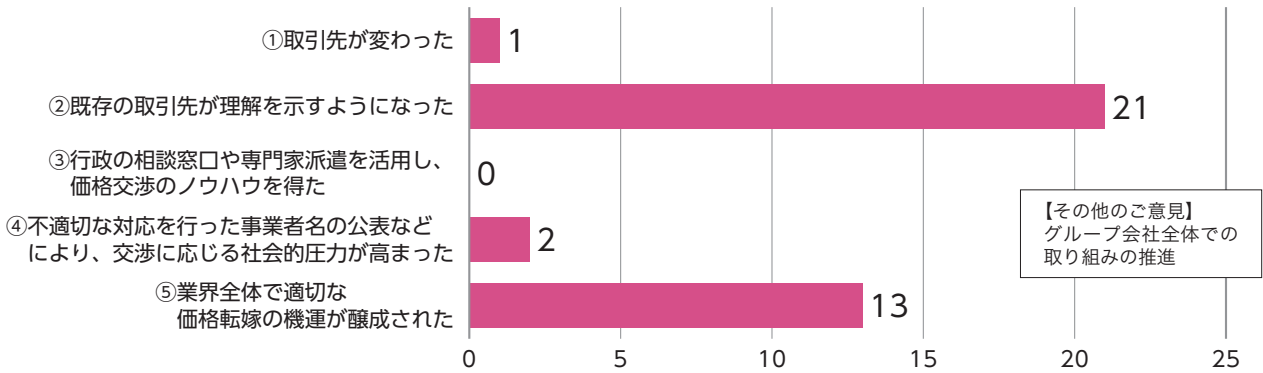
## (1) 発注側企業との価格交渉（相談）状況



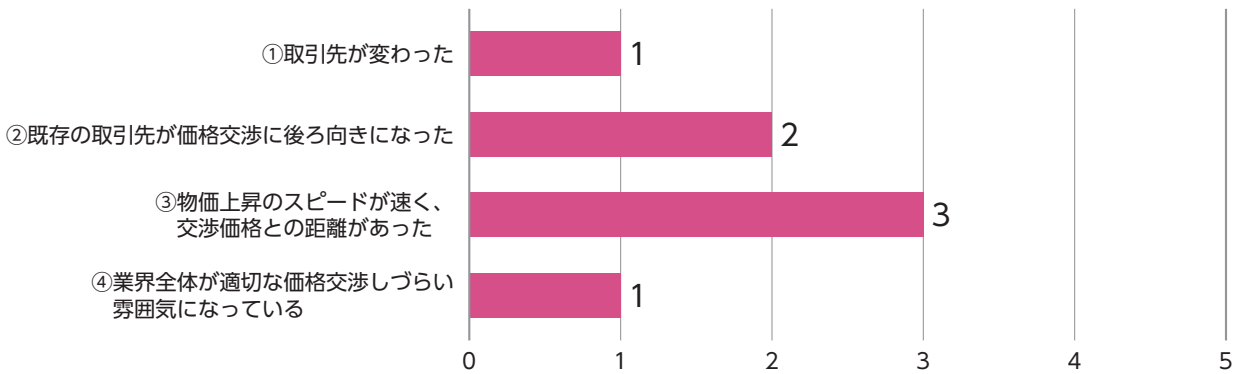
## (2) 価格交渉（相談）のしやすさ（前年比較）



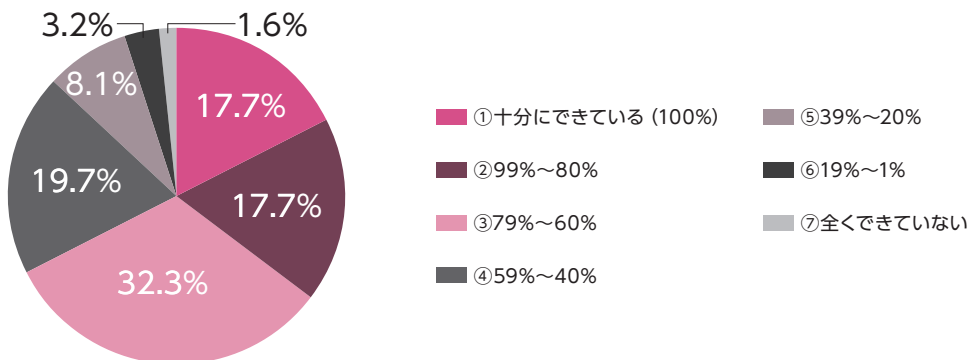
## (3) 価格交渉（相談）のしやすさが改善した理由



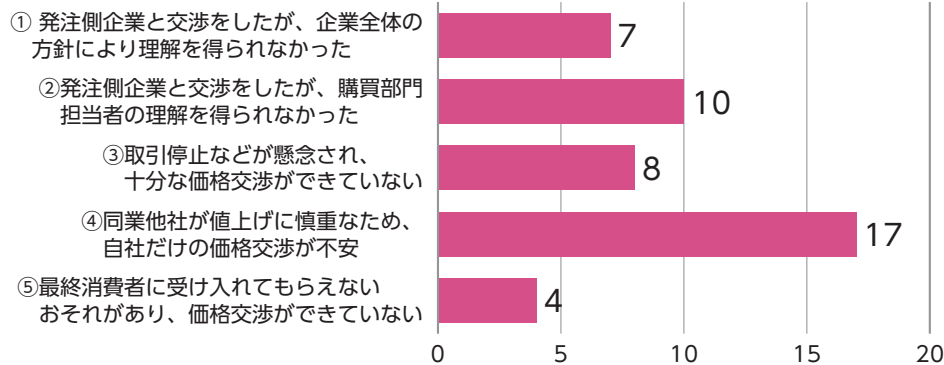
## (4) 価格交渉（相談）のしやすさが難しくなった理由



## (5) コスト高騰に対しどの程度価格転嫁できているか



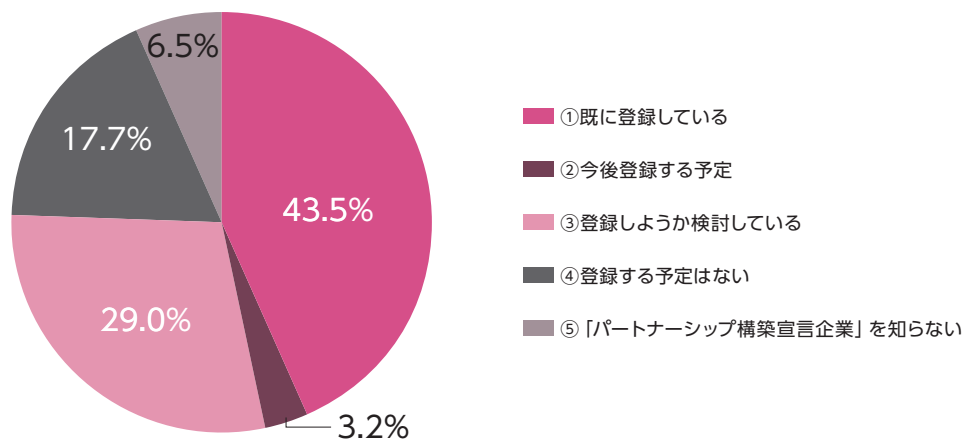
## (6) 価格転嫁ができていない理由



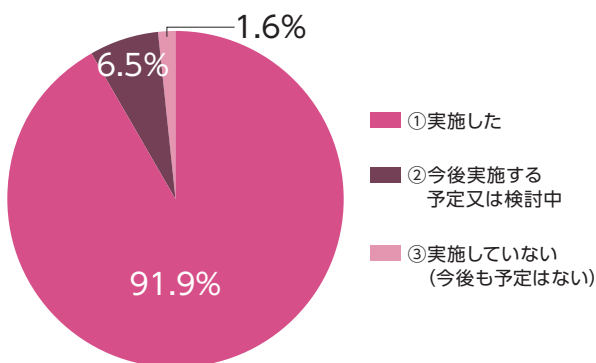
## 【その他のご意見】

- 公共工事のため、他の企業とは違うと思います
- コスト増を全部ではないが利用者料金を段階的に引き上げている
- 短期工事は転嫁が進んでいるものの、請け負った工事の中には2、3年前に受注した様な工事では価格転嫁は難しい
- 利用頻度の低いサービスについて価格転嫁を実施したため
- 予算調整の為

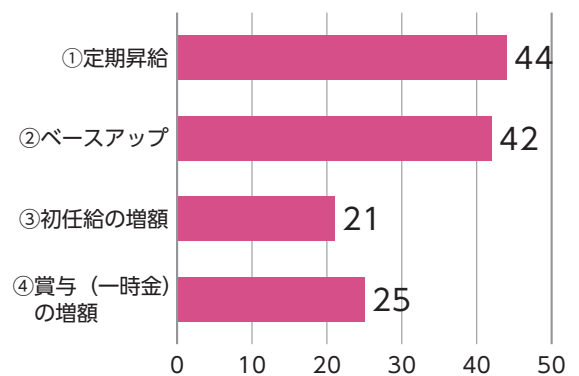
## (7) 「パートナーシップ構築宣言」の登録状況



## (8) 直近1年間の賃上げの実施状況



## (9) 賃上げの実施内容



【その他のご意見】 最賃改定に伴う対応・手当増額

## (10) 価格交渉や価格転嫁の取り組み状況や課題

- 民間企業への価格転嫁よりも、行政への価格転嫁の方がハードルが高い。委託料など数年前とほとんど変わらない金額で上限を定めている行政が多い。
- 改訂しても各顧客との交渉時間を要するため、実際の改定が数カ月遅れとなるケースが発生する。
- 担当者に温度差があるため、全社取り組みにする必要性を強く感じる。
- 材料費の値上げに終わり、自社のコストアップまでは認めてもらいづらいのが現状である。
- 1次下請けとしてはそこそこの価格になってきたが、2次下請け以下の企業が社会保険料を捻出できるような価格にはまだなっていない。引き続き価格交渉を続けていく責任が1次下請けとしてあると考える。