

<前提情報>

●問1. 貴社が受注側として取引先（発注側）としている企業のうち、年間の取引額の大きさ等から見て代表的な取引先企業（発注側企業）についてご回答ください。

※回答できる企業は1社から最大3社までとなります。

※取引先企業（発注側企業）は自社のグループ企業以外でお願いします。

<発注側企業との価格決定方法について>

●問2. 直近6ヶ月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それぞれ御回答ください。（※直近6ヶ月間で当該発注側企業と複数回の価格交渉を行った場合、代表的なもの1回のみについて御回答ください。また、交渉の頻度が少なく、直近6ヶ月間に価格交渉を行っていない場合は、当該発注側企業と最後に行った価格交渉についてお答えください。）

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。もしくは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。
2. コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった
3. 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
4. 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
5. 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった
6. 取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された

<価格交渉の実施について>

●問3. 直近6ヶ月間のそれぞれの費用（①コスト全般、②労務費、③原材料費、④エネルギーコスト）の上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。最も当てはまるものを1つご回答ください。

1. 10割
2. 9割
3. 8割
4. 7割
5. 6割
6. 5割
7. 4割
8. 3割
9. 2割
10. 1割
11. 0割
12. マイナス

13. コストが上昇していないため、価格改定の必要性なし

●問4. 当該発注側企業との価格交渉・転嫁において、発注側企業の取組の中で、特筆すべき事例（良い事例・悪い事例）があれば御回答ください。

①良い事例（自由記述）

※例：発注側企業から定期的に、「コスト上昇分を価格に反映させなくて大丈夫か」との照会を受けており、その都度、価格改定に応じてもらっている。

②悪い事例（自由記述）

※例：コストが上昇しているのに価格交渉を申し入れたが、「そんなこと言うてくるのはあなた方だけだ」と一蹴され、価格交渉の協議にすら応じてもらえない。

●問5. 発注者に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合（①労務費、②原材料価格、③エネルギーコスト、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。例：コスト全体が100円で、①労務費が約20円、②原材料価格が約40円、③エネルギーコストが約30円、④その他が約10円の場合、①2割、②4割、③3割、④1割）

1. 10割
2. 9割
3. 8割
4. 7割
5. 6割
6. 5割
7. 4割
8. 3割
9. 2割
10. 1割
11. 0割
12. 不明

●問6. 貴社・貴団体名を正式名称、代表者名、住所（市区町村まで可）についてお答えください。なお、回答内容については発注企業にお伝えすることは決してございませんので、ご記入いただきますと幸いです。

●問7. 貴社・貴団体の主たる事業内容について差し支えなければ教えてください。（回答は任意です）

●問8. 原価上昇分の適正な価格転嫁に向けた取組や施策検討の参考とするため、御回答の内容について後日詳細を伺わせていただく場合がございます。差し支えなければ、回答者様の所属・御名前・御連絡先をご記載ください。