

埼玉県四半期経営動向調査（令和8年7～9月期調査）

お忙しいところ大変恐縮ですが、当調査への御協力をお願いいたします。

1



←こちらの2次元コードからも御回答いただけます。スマホなら数分で簡単・手軽に回答できます！

おもて

電子回答時に入力が必要な貴社の管理番号です。

管理番号

11

11

11

問6 価格交渉や価格転嫁等についてお聞きします

(1) 発注側企業と十分に価格交渉（相談）ができていますか

☐ できている ☐ できていない ☐ 価格交渉をする必要はない

(2) 1年前と比較して、価格交渉（相談）のしやすさはいかが

☐ 改善した →問アへ ☐ 変わらない ☐ 難しくなった →問イへ ☐ 価格交渉をする必要はない

ア 改善した理由(複数回答可)

- ☐ 取引先の態度が変わった
- ☐ 既存の取引先が理解を示すようになった（R8.1 中小受託取引適正化法の施行、「パートナーシップ構築宣言」の登録等）
- ☐ 行政の相談窓口や専門家派遣を活用し、価格交渉のノウハウを得た
- ☐ 不適切な対応を行った事業者名の公表などにより、交渉に応じる社会的圧力が強まった
- ☐ 業界全体で適切な価格転嫁の機運が醸成された
- ☐ その他（ ）

イ 難しくなった理由(複数回答可)

- ☐ 取引先の態度が変わった
- ☐ 既存の取引先が価格交渉に後ろ向きになった
- ☐ 物価上昇のスピードが速く、交渉価格との乖離があった
- ☐ 業界全体が適切な価格交渉をしづらい雰囲気になっている
- ☐ その他（ ）

(3) コスト高騰に対しどの程度価格転嫁できているか（回答が「十分にできている」以外は問ア・イへ）

☐ 十分にできている(100%) ☐ 80～99% ☐ 60～79% ☐ 40～59%

☐ 20～39% ☐ 1～19% ☐ 全くできていない

→問ア・イへ

ア 価格転嫁が十分にできていない理由(複数回答可)

- ☐ 発注側企業と交渉したが、企業全体の方針により理解を得られなかった
- ☐ 発注側企業と交渉したが、購買部門担当者の理解を得られなかった
- ☐ 取引停止などが懸念され、十分に価格交渉ができていない
- ☐ 同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの価格交渉が不安
- ☐ 最終消費者に受け入れてもらえないおそれがあり、価格交渉ができていない
- ☐ その他（ ）

イ 伴走支援の希望有無

県では、価格転嫁が十分にできていない事業者に対して、価格交渉のノウハウ獲得に向けて、専門家（中小企業診断士）による伴走支援（1社あたり最大3回まで無料）を実施しています。伴走支援を希望される場合は個別にご連絡をさせていただきます。

☐ 伴走支援を希望する ☐ 伴走支援を希望しない  
→希望する場合は以下に連絡先をご記入ください

連絡先

事業者名

担当者名

電話番号

メール

うら面へ続く

問1 貴社の今期（7～9月期）の経営実績（見込み）は、前期（4～6月期）と比較していかがでしたか

- (1) 売上高 ☐ 増えた ☐ ほとんど変わらない ☐ 減った
- (2) 資金繰 ☐ 良くなった ☐ ほとんど変わらない ☐ 悪くなった
- (3) 採算 ☐ 良くなった ☐ ほとんど変わらない ☐ 悪くなった

お 願 い

回答は機械で読み取りますので、黒の濃い鉛筆やボールペンで記載し、チェックは口に入るように記載してください。



問2 貴社の来期（10～12月期）の経営見通しは、今期と比較していかがですか

- (1) 売上高 ☐ 増える ☐ ほとんど変わらない ☐ 減る
- (2) 資金繰 ☐ 良くなる ☐ ほとんど変わらない ☐ 悪くなる
- (3) 採算 ☐ 良くなる ☐ ほとんど変わらない ☐ 悪くなる

問3 貴社の今期（7～9月期）の設備投資実績（見込み）についてお聞きします

(1) 設備投資 ☐ 実施した → 問ア及び問イへ ☐ 実施しなかった → 問4へ

ア 実施した内容（複数回答可）

イ 設備投資の目的（複数回答可）

- ☐ 土地
- ☐ 建物（工場・店舗等を含む）
- ☐ 生産・販売設備（建設機械を含む）
- ☐ 情報化機器
- ☐ 車両・運搬具
- ☐ その他（ ）
- ☐ 更新、維持・補修
- ☐ 合理化・省力化
- ☐ 環境保全対策
- ☐ 多角化
- ☐ その他（ ）
- ☐ 生産・販売能力の拡大
- ☐ 研究・開発
- ☐ 他社（他店）との差別化

問4 貴社の来期（10～12月期）の設備投資計画についてお聞きします

(1) 設備投資 ☐ 実施する → 問ア及び問イへ ☐ 実施しない → 問5へ

ア 実施する内容（複数回答可）

イ 設備投資の目的（複数回答可）

- ☐ 土地
- ☐ 建物（工場・店舗等を含む）
- ☐ 生産・販売設備（建設機械を含む）
- ☐ 情報化機器
- ☐ 車両・運搬具
- ☐ その他（ ）
- ☐ 更新、維持・補修
- ☐ 合理化・省力化
- ☐ 環境保全対策
- ☐ 多角化
- ☐ その他（ ）
- ☐ 生産・販売能力の拡大
- ☐ 研究・開発
- ☐ 他社（他店）との差別化

問5 貴社の業界の「景気」について、経営者の方の御意見をお聞かせください

(1) 今期（7～9月期）の景気水準は

☐ 好況である ☐ 普通である ☐ 不況である

(2) 来期（10～12月期）の景気見通しは

☐ 良い方向に向かう ☐ どちらとも言えない ☐ 悪い方向に向かう

