

A 基本事項	V.2
A-1 加入（所属）団体	①一般社団法人千葉県経営者協会 ②千葉県中小企業団体中央会 ③一般社団法人千葉県商工会議所連合会（各商工会議所） ④千葉県商工会連合会（各商工会） ⑤一般社団法人千葉県経済協議会 ⑥千葉県経済同友会 ⑦一般社団法人千葉県中小企業家同友会 ⑧該当なし。わからない。
A-2 業種 （複数の業種に該当する場合は、最も主力と考えている業種でお答えください）	①製造業 ②建設業 ③農業・林業・漁業 ④卸売業 ⑤小売業 ⑥不動産業・物品賃貸業 ⑦貨物運送業 ⑧旅客運送業 ⑨情報通信業 ⑩電気・ガス・熱供給・水道業 ⑪金融・保険業 ⑫医療 ⑬福祉 ⑭教育・学習支援業 ⑮サービス業 ⑯その他
A-3 企業全体の雇用従業員数 （パート・有期雇用等を含む。ただし、繁忙期のみ等の臨時雇用は除く。）	①1～5 ②6～10 ③11～20 ④21～30 ⑤31～40 ⑥41～50 ⑦51～60 ⑧61～70 ⑨71～80 ⑩81～90 ⑪91～100 ⑫101～150 ⑬151～200 ⑭201～250 ⑮251～300 ⑯301～
A-4 資本金	①～5千万円 ②～1億円 ③～3億円 ④資本金・出資金の概念がない法人・団体
A-5 直近の期の年商	①～5千万円 ②～1億円 ③1億1円～1億5千万円 ④1億5千万1円～2億円 ⑤2億1円～3億円 ⑥3億1円～4億円 ⑦4億1円～5億円 ⑧5億1円～10億円 ⑨10億1円～ ⑩年商という概念がない法人・団体
A-6 本社又は主な事業所の所在地	①エリアA（千葉市・我孫子市・市川市・市原市・浦安市・柏市・鎌ヶ谷市・白井市・長柄町・流山市・習志野市・野田市・船橋市・松戸市・八千代市・四街道市） ②エリアB（いすみ市・一宮市・大網白里市・御宿町・勝浦市・鴨川市・九十九里町・白子町・長生村・長南町・東金市・睦沢町・茂原市） ③エリアC（銚子市・旭市・印西市・香取市・神崎町・栄町・佐倉市・山武市・酒々井町・芝山町・匝瑳市・多古町・東庄市・富里市・成田市・八街市・横芝光町） ④エリアD（大多喜町・木更津市・君津市・袖ヶ浦市・富津市・鋸南町・館山市・南房総市）

B 価格転嫁		
B-1 価格交渉の実績について教えてください（調査対象期間 2023年10月～2024年7月末）。	B-1-a 資材や労務費等の合算ベースでコスト上昇の影響はありましたか	① 影響はなかった (B-1-lへ) ② 影響があった (B-1-bへ)
	B-1-b 発注元企業や販売先と価格交渉しましたか（最も取引高が大きい取引先企業についてお答えください）。	① 価格交渉しなかった (B-1-cへ) ② 価格交渉した (B-1-eへ)
	B-1-c 価格交渉しなかった主な理由を教えてください。	① 自社で吸収できると判断したため ② 取引停止を恐れて ③ 交渉のノウハウがなかった (①～③はB-1-lへ) ④ 消費者が相手のため (B-1-dへ)
	B-1-d 小売価格を値上げできましたか。	① した・できた ② しなかった・できなかった (いずれの選択肢でもB-1-lへ)
	B-1-e 価格交渉に応じてもらえましたか。	① 全く応じてもらえなかった (B-1-jへ) ② 一部応じてもらえた (B-1-gへ) ③ 全部応じてもらえた (B-1-jへ)
	B-1-g 労務費をどの程度転嫁できましたか（他のコスト増と明確に按分できない場合は、おおよそで構いません）。	① 交渉材料にしなかった。 ② 0%～10%程度 ③ 11%～30%程度 ④ 31%～50%程度 ⑤ 51%～70%程度 ⑥ 71%～90%程度 (いずれの選択肢でもB-1-jへ)
	B-1-j 交渉の際に、原価計算書など根拠資料を相手方に提示しましたか。	① しなかった ② した (いずれの選択肢でもB-1-lへ)
	B-1-l 発注先や販売元から値上げの交渉申し入れを受けましたか（最も取引高が大きい取引先企業についてお答えください）。 *取引相手から、「値上げしてほしい」という申し入れを受けたか、という趣旨です。	① 受けた(B-1-mへ) ② 受けなかった (B-2-aへ)
	B-1-m 申し入れに対する対応結果を教えてください。	① 交渉に応じなかった ② 交渉はしたが、要望には全く応じなかった (①～②はB-1-nへ) ③ 交渉し、要望の一部を受け入れた ④ 交渉し、要望の全部を受け入れた (③～④はB-1-oへ)
	B-1-n 応じなかった主な理由を教えてください。	① 経営者の判断 ② 財政面の余裕がなかった ③ 条件次第で他社に変更できる相手だった ④ 合理的理由（原価積算など）が示されなかった ⑤ その他 (いずれの選択肢でもB-2-aへ)
B-1-o 応じた主な理由を教えてください。	① 経営者の判断 ② 財政面で応じる余裕があった ③ 自社の事業活動継続のため必要不可欠な相手だった ④ 合理的理由（原価積算など）が示された ⑤ その他 (いずれの選択肢でもB-2-aへ)	

アンケート内容

B-2 価格交渉 に対する意識	B-2-a 価格交渉に対する現在の立ち位置を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> ① すでに取り組んでおり成果も上がっている ② すでに取り組んでいるが先行きは不明 ③ 取り組むための準備を始めている ④ 取り組み始めようと思っている ⑤ 取り組まなければならないと思っているが未着手 ⑥ 取り組む必要性を感じない (いずれの選択肢でもB-2-bへ)
	B-2-b 価格転嫁がかなわない場合、どのくらい先の将来に企業の存続にかかわると感じますか。	<ul style="list-style-type: none"> ① 1年未満 ② 1年～3年未満 ③ 3年～5年未満 ④ 5年以上は存続できそう (いずれの選択肢でもB-2-cへ)
	B-2-c 価格交渉のノウハウはあると思いますか。	<ul style="list-style-type: none"> ① ない ② ある (いずれの選択肢でもB-3-aへ)
B-3 賃上げ	B-3-a 2023年10月～2024年7月末に、事業場内で最も賃金水準が低い労働者(パートタイマー等を除く正規雇用労働者)の賃上げ(ベースアップ)の状況を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> ① 0% (ベースアップなし) (C-1-aへ) ② ~1%未満 (①除く) ③ 1%～2%未満 ④ 2%～3%未満 ⑤ 3%～4%未満 ⑥ 4%～5%未満 ⑦ 5%～6%未満 ⑧ 6%～7%未満 ⑨ 7%～8%未満 ⑩ 8%～ (②～⑩はB-3-bへ)
	B-3-b 事業場内で最も賃金水準が低い労働者(パートタイマー等を除く正規雇用労働者)の賃上げの主な理由を教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> ① 最低賃金改定に対応するため ② 在籍中の人材流出を防止するため ③ 人材を獲得するため ④ 労使交渉の結果 ⑤ その他 (いずれの選択肢でもC-1-aへ)

C パートナーシップ構築宣言、労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針		
C-1 「パートナーシップ構築宣言」に対する意識	C-1-a 「パートナーシップ構築宣言」を知っていますか。	① 知っている (C-1-bへ) ② 意味は知らないが聞いたことはある ③ 知らない (②～③はC-1-cへ)
	C-1-b どのようにして知りましたか(複数回答可)。	① 自分で調べた ② 経済団体等からの情報 ③ 中小企業診断士 ④ 経営コンサルタント ⑤ 取引先 ⑥ 経営者仲間 ⑦ 会計士 ⑧ 税理士 ⑨ 社労士 ⑩ セミナー ⑪ その他 (いずれの選択肢でもC-1-dへ)
	C-1-d 「パートナーシップ構築宣言」を行っていますか。	① 宣言している ② 宣言する予定 (①～②はC-1-eへ) ③ 宣言する予定はない (C-1-fへ)
	C-1-e 宣言した(又はする予定とした)いきさつを教えてください(複数回答可)。	① 自主判断 ② 経済団体等からの勧奨 ③ 中小企業診断士からの勧奨 ④ 経営コンサルタントからの勧奨 ⑤ 取引先からの勧奨 ⑥ 経営者仲間からの勧奨 ⑦ 会計士からの勧奨 ⑧ 税理士からの勧奨 ⑨ 社労士からの勧奨 ⑩ その他 (いずれの選択肢でもC-2-bへ)
	C-1-f 宣言する予定はない理由をお答えください。	① メリットを感じられないため ② 他に優先する経営課題があるため ③ よく分からないため ④ その他 (いずれの選択肢でもC-2-bへ)
	C-2-b サプライチェーンの付加価値向上に向けて発注側企業に行ってほしい支援や連携を教えてください(複数回答可)	① 働き方改革への理解(適切な納期設定、休日確保など) ② 人材育成・専門人材マッチング ③ データの相互利用 ④ 健康経営、労働安全衛生 ⑤ サイバーセキュリティ ⑥ IT機器、設備導入 ⑦ テレワーク(リモート会議など)実施環境整備 ⑧ その他 (いずれの選択肢でもC-3-aへ)
C-3 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に対する意識	C-3-a 公正取引委員会では、労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者及び受注者それぞれが採るべき行動、求められる行動を12の行動指針として取りまとめた「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を公表しています。この指針(労務費価格転嫁指針)を知っていますか。	① 知っている (C-3-cへ) ② 意味は知らないが聞いたことはある ③ 知らない (②～③はD-0-aへ)
	C-3-c 労務費価格転嫁指針の活用状況について教えてください。	① すでに活用した。 ② これから活用する予定。 ③ 特に活用する予定はない。(いずれの選択肢でもD-0-aへ)

D 人材育成		
D-0 人材戦略 に対する意識	D-0-a 外部環境が大きく変化する中で、経営課題と連動した戦略的な人材活用やマネジメントが重要であり、経営戦略と連動した人材戦略を策定することで持続的な成長に寄与するといわれています。自社において、経営戦略に紐付いた人材戦略の策定・実行を行っていますか。	<ul style="list-style-type: none"> ① 実行している ② 実行していないが、今後着手する予定である ③ 策定に向けて関心がある ④ 実行していない ⑤ わからない (いずれの選択肢でもD-0-bへ)
	D-0-b 近年、事業環境の変化に柔軟に対応するために、新たなスキルや知識を習得し、新しい業務や職業に就くことを指す「リスクリング」が企業の事業継続に向けた施策の1つとして注目されています。「リスクリング」という言葉を知っていますか。また自社でリスクリングを推進していますか。	<ul style="list-style-type: none"> ① 知っており、すでに推進している ② 知っているが、将来的に推進していく予定 ③ 知っているが、推進する予定はない ④ 知らなかった (いずれの選択肢でもD-1-aへ)
D-1 人材育成 の現状	D-1-a 次の中から、人材育成のために活用している手段を教えてください(複数回答可)。	<ul style="list-style-type: none"> ① OJT ② OFF-JT(費用補助あり) ③ OFF-JT(費用補助なし) ④ 社内勉強会 ⑤ 経済団体等が行うセミナーや講習会 ⑥ 行政が行うセミナーや講習会 ⑦ 公共職業訓練機関が行う訓練・セミナー等 ⑧ 資格取得者の雇用条件上の優遇 ⑨ 自己研鑽費用の補助 ⑩ その他 (いずれの選択肢でもD-1-bへ)
	D-1-b 人材育成のための課題を教えてください(複数回答可)。	<ul style="list-style-type: none"> ① 指導する人材が不足している ② 人材を育成しても辞めてしまう ③ 人材育成を行う時間がない ④ 鍛えがいのある人材が集まらない ⑤ 育成を行うための金銭的余裕がない ⑥ 人材の育成方法がわからない ⑦ 適切な訓練機関がない ⑧ 技術革新や業務変更が頻繁なため人材育成が無駄になる ⑨ その他 (いずれの選択肢でもD-3-aへ)
D-3 支援策へ の意識	D-3-a 職務に関連した専門的な知識及び技能を習得させるための職業訓練等を計画に沿って実施した事業主に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を助成する「人材開発支援助成金」を知っていますか。	<ul style="list-style-type: none"> ① 利用したことがある ② 知っているが利用したことはない ③ 知らない (いずれの選択肢でもD-3-bへ)
	D-3-b 中小企業庁において2023年6月に、経営戦略と連動した人材戦略を策定・実践するためのポイントを解説した「中小企業・小規模事業者 人材活用ガイドライン」が公表されています。「人材活用ガイドライン」について知っていますか。	<ul style="list-style-type: none"> ① 知っており、既に活用している ② 知っており、今後活用する予定 ③ 知っているが、活用する予定はない ④ 名前は聞いたことはあるが、内容は知らない ⑤ 全く知らなかった (いずれの選択肢でもF-1へ)

アンケート内容

F 自由記載		
	F-1 賃上げや賃上げのための生産性向上について、思っていることを教えてください。	テキストボックス (F-2へ)
	F-2 取引関係での悩みや思っていることを教えてください。	テキストボックス (F-3へ)
	F-3 人材確保、人材育成について悩みや思っていることを教えてください。	テキストボックス (おわり)