



手続き申込

[ホーム](#) > [手続き説明](#) > [申込](#)

申込

選択中の手続き名：適切な価格転嫁の推進に向けたアンケート調査（調査票がお手元にない方）

問合せ先

+ 開く

【貴社の企業概要について伺います】

貴社の業種を選択してください。 **必須**

※複数にまたがる場合は、最も売上が大きい業種を選択してください。

選択してください



貴社の営業年数を選択してください。 **必須**

- ☐ 1. 5年未満
- ☐ 2. 5年以上～10年未満
- ☐ 3. 10年以上～30年未満
- ☐ 4. 30年以上

選択解除

【貴社の価格転嫁等の状況について伺います】 ※全16問

問1-1 前期と比較した場合の、貴社の現在の「売上高」の状況をお答えください。

- ☐ 1. とても改善した
- ☐ 2. やや改善した
- ☐ 3. 同程度
- ☐ 4. やや悪化した
- ☐ 5. とても悪化した

選択解除

問1ー2 前期と比較した場合の、貴社の現在の「売上総利益率」の状況をお答えください。

- ☐ 1. とても改善した
- ☐ 2. やや改善した
- ☐ 3. 同程度
- ☐ 4. やや悪化した
- ☐ 5. とても悪化した

選択解除

問1ー3 前期と比較した場合の、貴社の現在の「経常利益」の状況をお答えください。

- ☐ 1. とても改善した
- ☐ 2. やや改善した
- ☐ 3. 同程度
- ☐ 4. やや悪化した
- ☐ 5. とても悪化した

選択解除

問1ー4 前期と比較した場合の、貴社の現在の「人員の充足」の状況をお答えください。

- ☐ 1. とても改善した
- ☐ 2. やや改善した
- ☐ 3. 同程度
- ☐ 4. やや悪化した
- ☐ 5. とても悪化した

選択解除

問2 自社の商品・サービスにおいて原材料・労務・エネルギー価格高騰の影響がありますか。 **必須**

- ☐ 1. 影響がある
- ☐ 2. 影響がない
- ☐ 3. わからない

選択解除

問3 自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置していますか。 **必須**

※複数ある場合は、最も売上高が高いものについてお答えください。

- ☐ 1. 元請け
- ☐ 2. 1次請け
- ☐ 3. 2次請け
- ☐ 4. 3次請け
- ☐ 5. 4次請け以上
- ☐ 6. わからない

選択解除

問4 発注側企業と十分に価格交渉（相談）できていますか。 **必須**

- ☐ 1. できている
- ☐ 2. できていない
- ☐ 3. 価格交渉する必要はない

選択解除

問5-1 コスト高騰に対して「原材料費」はどのくらい価格転嫁ができていますか。

必須

選択してください



問5-2 コスト高騰に対して「労務費」はどのくらい価格転嫁ができていますか。 **必須**

選択してください



問5-3 コスト高騰に対して「エネルギー費」はどのくらい価格転嫁ができていますか。

必須

選択してください



問5-4 コスト高騰に対して「全体的に」どのくらい価格転嫁ができていますか。 **必須**

※原材料費、労務費、エネルギー費以外のコスト高騰も含めてお答えください。

選択してください



問6 価格転嫁の現状（価格交渉の結果）に満足していますか。 **必須**

- ☐ 1. 満足している
- ☐ 2. やや満足している
- ☐ 3. あまり満足していない
- ☐ 4. 満足していない

問7（問6で1～2を選択した方）価格転嫁ができていない理由は何ですか。 必須

選択肢の結果によって入力条件が変わります

※複数選択可

- ☐ 1. 原価を示した価格交渉
- ☐ 2. 取引先への価格改定の通知
- ☐ 3. 業界全体における理解の進展
- ☐ 4. 日頃から発注者へのコストに影響しそうな情報共有
- ☐ 5. 取り扱い商品・サービスは元々他社と差別化できている
- ☐ 6. 支援機関（相談窓口等）の活用
- ☐ 7. その他

問8（問6で3～4を選択した方）価格転嫁が十分にできていない理由は何ですか。 必須

選択肢の結果によって入力条件が変わります

※複数選択可

- ☐ 1. 発注側企業と交渉したが、企業の方針により理解を得られなかった
- ☐ 2. 発注側企業と交渉したが、担当者の理解を得られなかった
- ☐ 3. 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
- ☐ 4. 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
- ☐ 5. 消費者の買い控えのおそれがあり、価格転嫁できていない
- ☐ 6. その他

【以下の文章を読んで問いにお答えください（全員にお伺いします）】※残り8問

県では、適切な価格転嫁や取引の適正化を目指して企業の皆様に宣言いただく「パートナーシップ構築宣言」の周知を行っているところです。

■パートナーシップ構築宣言とは…

事業者がサプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「取引先に対して不合理に原価の低減を要請したりしないこと」などを代表権のある者の名前で宣言するものです。

※県内宣言企業数：2,287社（2025年8月28日現在）

■パートナーシップ構築宣言のメリット

1. 宣言した企業は中小企業庁のポータルサイト上で掲載されます。
2. 宣言した企業は専用のロゴマークを使用することができます。
3. 一部の補助金や税制について、優遇措置が受けられます。

【登録はこちら 「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト（中小企業庁）】

<https://www.biz-partnership.jp/>

【登録方法の説明はこちら 「パートナーシップ構築宣言」登録マニュアル（千葉県）】

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keisei/keizaitaisaku/documents/partnershipmanual.pdf>

【登録にあたって必要な宣言文の代理作成はこちら 「宣言文作成支援サービス」（千葉県）】

<https://apply.e-tumo.jp/pref-chiba-u/offer/userLoginDispNon?tempSeq=44981&accessFrom=>

問9 「パートナーシップ構築宣言」をご存知ですか。 **必須**

- ☐ 1. 内容までよく知っている
- ☐ 2. 名前は聞いたことがあるが詳しくは知らない
- ☐ 3. 全く知らない

選択解除

問10 貴社は「パートナーシップ構築宣言」に登録していますか。 **必須**

- ☐ 1. 既に登録している
- ☐ 2. 今後登録する予定
- ☐ 3. 登録するか否か検討中
- ☐ 4. 全く登録するつもりはない
- ☐ 5. 制度の内容が分からない

選択解除

問11 （問10で2～5を選択した方）「パートナーシップ構築宣言」に登録していない理由は何ですか。 **必須** 選択肢の結果によって入力条件が変わります

※複数選択可

- ☐ 1. 制度自体を知らなかった
- ☐ 2. 登録のメリットがよくわからない
- ☐ 3. 自社にとって必要性を感じない
- ☐ 4. 登録手続きが面倒・負担
- ☐ 5. 社内での合意形成・承認が得られない

☐ 6. 登録することで公表されることに懸念がある

☐ 7. その他

問12 パートナースhip構築宣言の登録促進に向けて、どのような支援が効果的と考えますか。

※複数選択可

☐ 1. 宣言した場合のメリット等の情報提供

☐ 2. 宣言することへの不安や懸念を払うための情報提供

☐ 3. 宣言の登録方法の支援

☐ 4. 宣言した企業に対して補助金の加算措置等を拡充

☐ 5. 宣言した企業に対して県公共事業で優遇措置（「入札参加資格審査」の審査や「総合評価落札方式」の評価で加算措置）

☐ 6. その他

問13 価格転嫁を円滑に進めるため、行政機関や経済団体等に何を期待しますか。

※複数選択可

☐ 1. 「パートナーシップ構築宣言」の登録促進

☐ 2. 価格交渉に関する相談窓口の周知

☐ 3. 専門家派遣の実施

☐ 4. 価格交渉を行うための知見の提供（価格交渉支援ツールや研修動画の公開）

☐ 5. 取引調査員（下請Gメン）などによる指導・監督の強化

☐ 6. その他

問14 貴社では、中小企業診断士等の専門家による支援にご関心がありますか。 必須

※県では、県内中小企業の円滑な価格転嫁を支援するため、中小企業診断士等の専門家が企業を訪問させていただき、各種相談に乗らせていただくことを予定しています。

訪問の際には、価格交渉の課題をヒアリングさせていただくとともに、価格交渉のノウハウに関する支援（価格交渉に役立つツールのご紹介、「パートナーシップ構築宣言」の登録支援など）を予定しています。

（相談料は無料で、企業名が公表されることはありません）

※大企業（中小企業基本法における中小企業に当てはまらない企業）は対象外とさせていただきます。

- ☐ 1. 関心がある
- ☐ 2. やや関心がある
- ☐ 3. あまり関心がない
- ☐ 4. 全く関心がない
- ☐ 5. どちらともいえない
- ☐ 6. 対象外（大企業）

選択解除

問15 県では価格転嫁に関するセミナーを予定していますが、どのような内容なら参加したいと思いますか。

※複数選択可

- ☐ 1. 「パートナーシップ構築宣言」制度の紹介
- ☐ 2. 価格転嫁交渉ツールの紹介
- ☐ 3. 価格転嫁の交渉術の紹介
- ☐ 4. 価格転嫁の事例紹介
- ☐ 5. 専門家に気軽に相談できるブースがある
- ☐ 6. オンラインで配信される
- ☐ 7. 自社の近くで開催される
- ☐ 8. その他

問16 価格交渉における好事例や課題などがありましたらご記載ください。

【貴社名、所在地等をご記入ください】

貴社名を入力してください。 必須

郵便番号を入力してください。 必須

郵便番号

住所検索

所在地を入力してください。 必須

住所

電話番号を入力してください。 必須

電話番号

メールアドレスを入力してください。

メールアドレス

所属部署を入力してください。

役職名を入力してください。

御担当者様のお名前を入力してください。 必須

今後、県から情報提供やアンケートを送付させていただく場合がございます。ご不要な方は恐れ入りますが以下を選択してください。

☐ 千葉県からの情報提供・アンケート送付を希望しません。

確認へ進む



【申込データ一時保存、再読み込み時の注意事項】

- ・添付ファイルは一時保存されません。再読み込み後は、必要に応じて、ファイルを添付し直してください。
- ・パソコンに一時保存した申込データはパソコンで閲覧・加筆・修正することはできません。
- ・システムに読み込む場合は一時保存した手続きの画面でしか読み込めませんので、ご注意ください
- ・**入力中の申込データをパソコンに一時保存しますので、保存した申込データの取扱いは、申請者の責任において管理をお願いします。**

「入力中のデータを保存する」では申込みの手続きが完了しておりませんのでご注意ください。

※入力中の申込データをパソコンに一時保存します。

※一時保存した申込データを再度読み込みます。

↓ 入力中のデータを保存する

↑ 保存データの読み込み

システムセキュリティ向上のため、特定のExcelファイルはアップロードできません。

<アップロード不可能ファイル>

特定のExcelファイル
（「拡張子.xls」「マクロ設定あり」「特定関数あり」の3つを全て満たすもの）

※アップロードが必要な場合は「.xlsm」等の拡張子をご利用ください。

お問い合わせ

システム操作に関するお問合せ(各手続き内容に関するお問い合わせを除く)

[フォームでお問い合わせ](#) >

固定電話（コールセンター）

0120-464-119(フリーダイヤル)

平日 9:00～17:00
年末年始を除く

携帯電話（コールセンター）

0570-041-001(有料)

平日 9:00～17:00
年末年始を除く

FAX（コールセンター）

06-6733-7307

原則24時間受付

メール（コールセンター）

help-shinsei-chiba@apply.e-tumo.jp

原則24時間受付(迷惑メール対策等を行っている場合には、上記アドレスからのメール受信が可能な設定に変更してください)

各手続き等の内容に関するお問い合わせ

各手続きの問い合わせ先を確認し、ご連絡ください。

サポート

[ヘルプ](#) ㊏

[よくあるご質問](#) ㊏

配色変更

本サービスの配色を変更することができます。

標準

青

黄

黒