

VI 参考 アンケート調査票

← こちらのQRコードからも御回答いただけます									
1	事業局使用欄	調査コード	202509	管理番号	11	11	11	回答コード	01
おまち									

問1 貴社の今7～9月期の経営実績（見込み）は、前4～6月期と比較していかがですか。

(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
回答は厳格に読み取りますので、悪い悪い経営や本ページで記載し、本ページに記入するよう記載してください。

問2 貴社の来10～12月期の経営見通しは、今7～9月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7～9月期の設備投資実績（見込み）についてお聞きます。

(1) 設備投資 □ 実施した → 設問4及びイハ □ 実施しなかった → 設問4ハ	イ 設備投資の目的（複数回答可）
ア 実施した内容（複数回答可） <input type="checkbox"/> 土地 <input type="checkbox"/> 建物（工場・店舗等を含む） <input type="checkbox"/> 生産・販売設備（建設機材を含む） <input type="checkbox"/> 情報化機器 <input type="checkbox"/> 車両・運搬具 <input type="checkbox"/> その他（ ）	<input type="checkbox"/> 更新・維持・補修 <input type="checkbox"/> 生産・販売能力の拡大 <input type="checkbox"/> 合理化・省力化 <input type="checkbox"/> 研究・開発 <input type="checkbox"/> 環境保全対策 <input type="checkbox"/> 他社（他店）との差別化 <input type="checkbox"/> 多角化 <input type="checkbox"/> その他（ ）

問4 貴社の来10～12月期の設備投資計画についてお聞きます。

(1) 設備投資 □ 実施する → 設問4及びイハ □ 実施しない → 設問5ハ	イ 設備投資の目的（複数回答可）
ア 実施する内容（複数回答可） <input type="checkbox"/> 土地 <input type="checkbox"/> 建物（工場・店舗等を含む） <input type="checkbox"/> 生産・販売設備（建設機材を含む） <input type="checkbox"/> 情報化機器 <input type="checkbox"/> 車両・運搬具 <input type="checkbox"/> その他（ ）	<input type="checkbox"/> 更新・維持・補修 <input type="checkbox"/> 生産・販売能力の拡大 <input type="checkbox"/> 合理化・省力化 <input type="checkbox"/> 研究・開発 <input type="checkbox"/> 環境保全対策 <input type="checkbox"/> 他社（他店）との差別化 <input type="checkbox"/> 多角化 <input type="checkbox"/> その他（ ）

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
---	--

問6 価格交渉や価格転嫁、パートナーシップ構築宣言等についてお聞きます。

(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
☐ 改善した → 設問アヘ ☐ 変わらない ☐ 難しくなった → 設問イヘ ☐ 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（「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) コスト高騰に対する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」以外は設問アヘ）
☐ 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

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（ ）

(4) 貴社は「パートナーシップ構築宣言*」の登録を行っているか
 *取引先との共有共有や「取引条件のしわ寄せ」防止を経営者が言う旨の周知
☐ 既に登録している
☐ 今後登録する予定
☐ 登録しようか検討している
☐ 登録する予定はない
☐ 「パートナーシップ構築宣言企業」を知らない

こちらのQRコードからも御回答いただけます

事務局使用欄

調査コード

202509

管理番号

11

11111

11

回答コード

01

うら

埼玉県四半期経営動向調査（令和7年7～9月期調査）

1

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配慮してください。

問7 賃上げの実施状況についてお聞きます

(1) 直近1年間の貴社の業績はどうでしたか

☐ 好調である

☐ 改善している

☐ 横ばいである

☐ 悪化している

☐ 低迷している

☐ その他（ ）

(2) 直近1年間で賃上げを実施したか

☐ 実施した → 設問ア及びイへ

☐ 今後実施する予定又は検討中 → 設問ア及びイへ

☐ 実施していない（今後も予定はない） → 設問ウへ

↓ (2) で「実施した」又は「今後実施する予定又は検討中」を選択した企業のみご回答ください。

ア 賃上げの内容は何か。また賃上げ率はどの程度か（複数回答可）

☐ 定期昇給（ ）

☐ ベースアップ（ ）

☐ 新卒者の初任給の増額（ ）

☐ 賞与（一時金）の増額（ ）

☐ その他（ ）

☐ その他（ ）

↓ (2) で「実施した」又は「今後実施する予定又は検討中」を選択した企業のみご回答ください。

イ 賃上げを行った理由（複数回答可）

☐ 社員のモチベーション向上、離職防止のため

☐ 人材の確保のため

☐ 他社の動向をみて

☐ 業績、財務状況が良好であったため

☐ 労使間の交渉があったため

☐ その他（ ）

↓ (2) で「実施していない（今後も予定はない）」を選択した企業のみご回答ください。

ウ 賃上げを実施しない理由（複数回答可）

☐ 原材料価格が高騰しているため

☐ エネルギー価格が高騰しているため

☐ コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため

☐ 受注の先行きに不安があるため

☐ 休日増加など待遇改善を優先したため

☐ 設備投資を優先するため

☐ 財務状況が不安定であるため

☐ その他（ ）

問8 米国における関税措置の影響についてお聞きます

(1) 米国における関税措置が貴社の経営に与える影響について

☐ 様子を見守っている段階である

☐ 現時点で悪い影響がある

☐ 今後悪い影響が出る見込みである

☐ 現時点で良い影響がある

☐ 今後良い影響が出る見込みである

☐ 現時点で悪い影響と良い影響がある

☐ 今後悪い影響と良い影響が出る見込みである

☐ 分からない・どちらとも言えない

(2) 悪い影響（見込み含む）の具体的な内容（複数回答可）

☐ 海外における自社の販売不振や売上低迷

☐ 受注先の競争力低下による自社の受注量減少

☐ 受注先からの値下げ要請等による利益率の低下

☐ 自社の代替生産拠点の確保又は受注先による代替生産拠点の確保要請

☐ その他（ ）

☐ 人件費の削減（従業員数、給与、福利厚生費等）

☐ 新たな販路開拓

☐ 新分野開拓・多角化

☐ 生産性の向上

☐ 値上げ・価格転嫁の促進

☐ 値下げによる販路の拡大・維持

☐ 特になし

☐ その他（ ）

☐ 特になし

(3) 貴社の対策（実施予定含む）について（複数回答可）

☐ 経費削減（広告宣伝費など人件費以外）

☐ 人件費の削減（従業員数、給与、福利厚生費等）

☐ 新たな販路開拓

☐ 新分野開拓・多角化

☐ 生産性の向上

☐ 値上げ・価格転嫁の促進

☐ 値下げによる販路の拡大・維持

☐ 特になし

☐ その他（ ）

☐ 特になし

(4) 県に期待する支援について（複数回答可）

☐ 資金繰り支援

☐ 相談窓口の充実

☐ 専門家派遣（生産性向上、海外展開支援等）

☐ 販路開拓・多角化支援

☐ 雇用確保支援

☐ その他（ ）

(5) 米国における関税措置の貴社への影響（今後予想される良い影響・悪い影響）、貴社の対策及び県に期待する支援について、記載できることがあれば具体的に御記入ください（自由記述）

問9 貴社の従業員数（常時雇用する者の数）を教えてください

☐ 1～5人

☐ 6～20人

☐ 21～50人

☐ 51人以上

※ 調査結果は県ホームページで公開しています。調査結果の送付を希望しますか？

☐ 希望する（メールでの送付）

☐ 希望する（郵送）

☐ 希望しない

報告書送付先メールアドレス（左つめて記載してください）

メールアドレスを御登録いただいた企業の皆様に対しては、県が行う緊急時に調査の対象先として登録させていただきます。《本調査に関するお問い合わせ先》 埼玉県産業労働政策課企画調査担当（メール） a3710-10@pref.saitama.lg.jp（電話） 048-830-3723 御協力いただき誠にありがとうございます。

- 68 -

アンケート調査対象業種と日本標準産業分類の対応

アンケート調査対象業種		第14回改訂日本標準産業分類(R5.7改訂)
製 造 業	食料品製造	食料品製造業(09)
	繊維工業	繊維工業(11)
	家具・装備品	家具・装備品製造業(13)
	パルプ・紙・紙加工品	パルプ・紙・紙加工品製造業(14)
	印刷業	印刷・同関連業(15)
	化学工業	化学工業(16)
	プラスチック製品	プラスチック製品製造業(18)
	鉄鋼業・非鉄金属	鉄鋼業(22)、非鉄金属製造業(23)
	金属製品	金属製品製造業(24)
	電気機械器具	電子部品・デバイス・電子回路製造業(28)、 電気機械器具製造業(29)、情報通信機械器具製造業(30)
	輸送用機械器具	輸送用機械器具製造業(31)
	一般機械器具	はん用機械器具製造業(25)、生産用機械器具製造業(26)、 業務用機械器具製造業(27)
非 卸 売 業 製 小 売 業 造 業	建 総合工事業	総合工事業(06)
	設 職別工事業	職別工事業(07)
	業 設備工事業	設備工事業(08)
	卸 繊維・衣服等	繊維・衣服等卸売業(51)
	卸 飲食料品	飲食料品卸売業(52)
	売 建築材料、鉱物・金属材料等	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業(53)
	業 機械器具	機械器具卸売業(54)
	業 その他	その他の卸売業(55)
	小 織物・衣服・身の回り品	織物・衣服・身の回り品小売業(57)
	売 飲食料品	飲食料品小売業(58)
	業 機械器具	機械器具小売業(59)
	業 その他	その他の小売業(60)
	飲 食 店	飲食店(76)
	情報サービス業	情報サービス業(39)
	運輸業	道路貨物運送業(44)
	不動産業	不動産取引業(68)
	サ 専門サービス業	専門サービス業(72)
	ー 洗濯・理美容・浴場業	洗濯・理容・美容・浴場業(78)
	ビ その他の生活関連・娯楽業	その他の生活関連サービス業(79)、娯楽業(80)
	ス その他の事業サービス業	その他の事業サービス業(92)

埼玉県四半期経営動向調査（令和7年7～9月期）

編集・発行：埼玉県産業労働部 産業労働政策課

調査実施機関：埼玉県産業労働部 産業労働政策課

埼玉県企画財政部 地域振興センター

問い合わせ先：埼玉県産業労働部 産業労働政策課 企画調査担当

048-830-3723