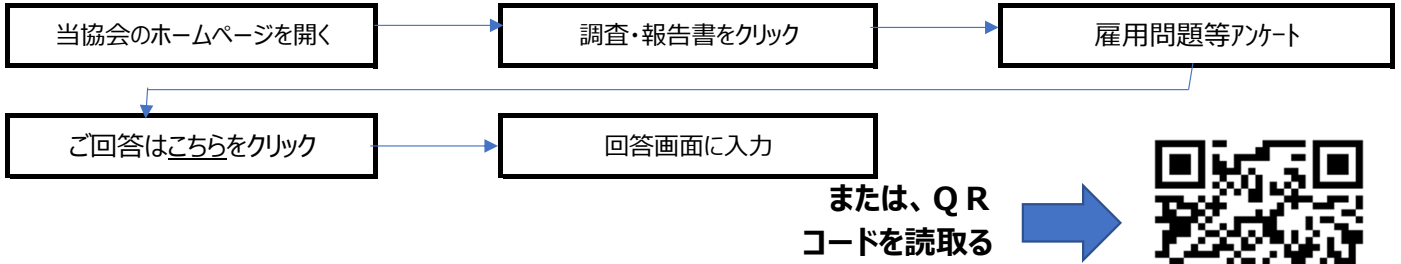


福岡経協 2025年 第1回 雇用問題等アンケート

回答方法 次のどちらかの方法で回答画面にお進みください。

締切り 6月19日 (木)



1 景況観について

- (1) 現在の景況観は a 好転した・良い b 悪化した・悪い
- (2) 令和7年度 下期の景況感 a 好転する・良い b 悪化する・悪い
- (3) 悪い場合の具体的な理由 (最も当てはまるもの一つを選択)
- | | | |
|-----------------|---------------|-----------|
| a 国内消費・販売量の落ち込み | e 人件費の上昇 | i 価格転嫁に課題 |
| b 原材料費・仕入れ価格の高騰 | f 海外需要の不透明感 | j その他 |
| c 燃料・光熱費の高騰 | g 人口減少による需要低迷 | |
| d 価格競争・受注競争の激化 | h サプライチェーンの混乱 | |

2 雇用状況について

- | | | | | | | |
|------------|------------|------|----------|------|--------------|-------|
| (1) 人員の状況 | ・会社全体 | a 過剰 | b 適正 | c 不足 | d 過剰と不足の両面あり | e その他 |
| | ・管理職 | a 過剰 | b 適正 | c 不足 | d その他 | |
| | ・事務職 | a 過剰 | b 適正 | c 不足 | d その他 | |
| | ・現業職 | a 過剰 | b 適正 | c 不足 | d その他 | |
| | ・技術職 | a 過剰 | b 適正 | c 不足 | d その他 | |
| (2) 労働者の構成 | a 正規社員 | ()名 | d 派遣労働者 | ()名 | | |
| | b 非正規社員 | ()名 | e 受入れ出向者 | ()名 | | |
| | c 定年後の再雇用者 | ()名 | f その他 | ()名 | | |

3 採用計画・職場定着の状況について

- | | | | | |
|---------------------------------|----------------|-----------|-------------------|------|
| (1) 令和7年4月の新卒者採用実績 | a 採用した | b 採用していない | | |
| (2) 令和6年4月との比較 | a 増加した | b 変わらなかった | c 減少した | |
| (3) 2026年3月の新卒者の採用数に関する現時点での方向性 | | | | |
| 大卒 | a 増やす | b 現状維持 | c 減らす | d 未定 |
| 短大・専門学校卒 | a 増やす | b 現状維持 | c 減らす | d 未定 |
| 高校卒 | a 増やす | b 現状維持 | c 減らす | d 未定 |
| (4) 当面の正規社員採用の考え方 | a 新卒の一括採用重視 | | c 新卒一括・通年採用(中途採用) | |
| | b 通年採用(中途採用)重視 | | の組合せ | |
| (5) 今後の採用見込み(複数回答可) | a 正規社員を採用予定 | | c 当面は採用予定なし | |
| | b 非正規社員を採用予定 | | d 未定 | |
| (6) 非正規社員の採用数 | a 増やす | b 現状維持 | c 減らす | d 未定 |

価格転嫁の実施状況に関するアンケート

4 発注側企業との価格交渉（相談）ができていますか。

- a できている
- b 概ねできている
- c あまりできていない
- d できていない
- e 価格交渉する必要はない

5 前年と比較して価格交渉（相談）のしやすさが改善していますか。

- a 改善した
- b 変わらない
- c 難しくなった
- d 価格交渉する必要はない

6 【5で「改善した」を選んだ企業のみご回答下さい】

価格交渉（相談）のしやすさが改善した理由は何ですか。（複数回答可）

- a 既存の取引先が理解を示すようになった
- b 業界全体で適切な価格転嫁の機運が醸成された
- c 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高まった
- d 取引先が変わった
- e 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
- f その他

7 【5で「難しくなった」を選んだ企業のみご回答下さい】

価格交渉（交渉）のしやすさが難しくなった理由は何ですか。（複数回答可）

- a 物価上昇のスピードが速く、交渉価格との距離があった
- b 既存の取引先が価格交渉に後ろ向きになった
- c 業界全体が適切な価格交渉しづらい雰囲気になっている
- d 取引先が変わった
- e その他

8 コスト高騰（労務費、エネルギーコスト、原材料費等）に対しどの程度価格転嫁できていますか。

- a ほぼ全てできている
- b 7・8割程度はできている
- c 5割程度できている
- d 2・3割程度できている
- e ほとんどできていない

9 十分な価格転嫁が困難な理由は何ですか。（複数回答可）

- a 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
- b 消費者の買い控えの恐れ
- c 予め販売価格を固定した長期契約により、足元の価格変動を反映できない
- d 取引停止などの懸念から交渉できない
- e 発注側企業の方針により理解が得られなかった
- f その他

お忙しいところ、アンケートにご協力いただき、ありがとうございました。