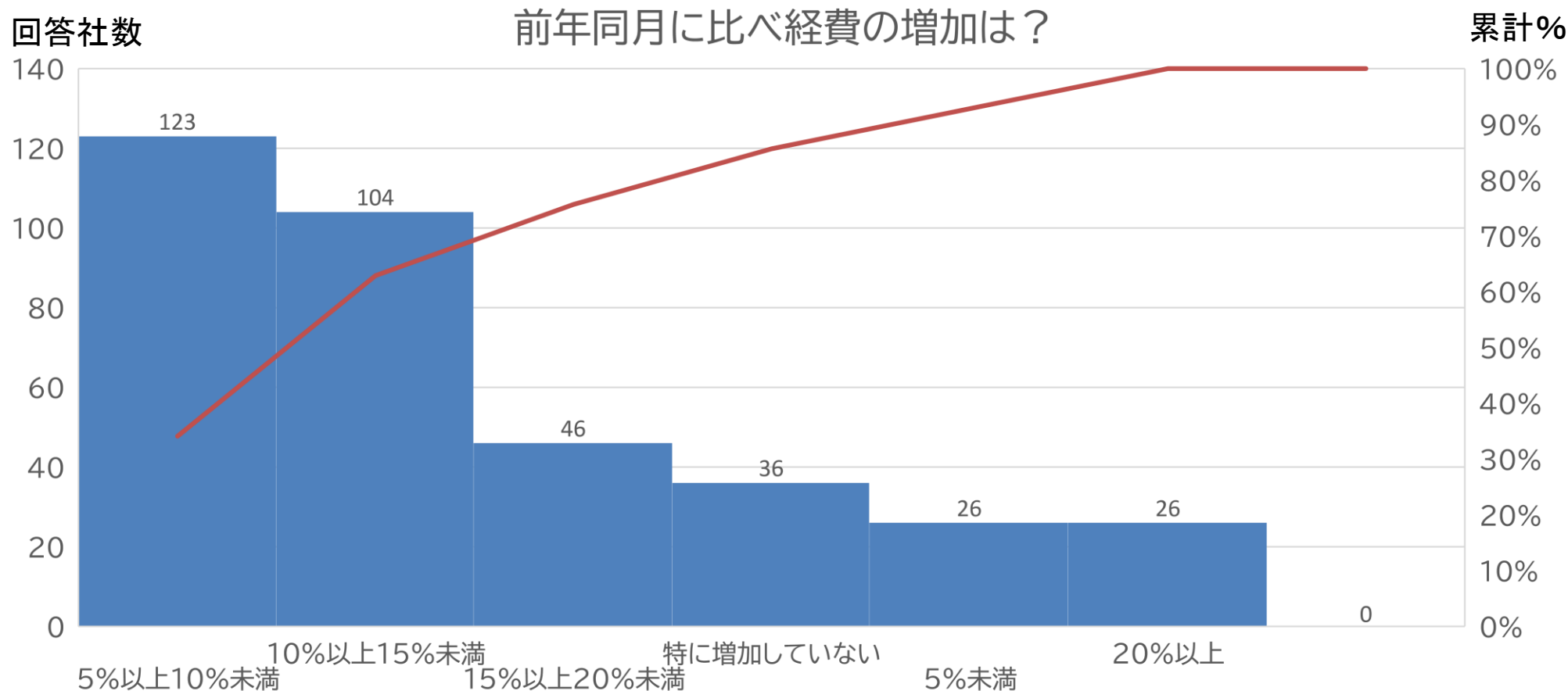
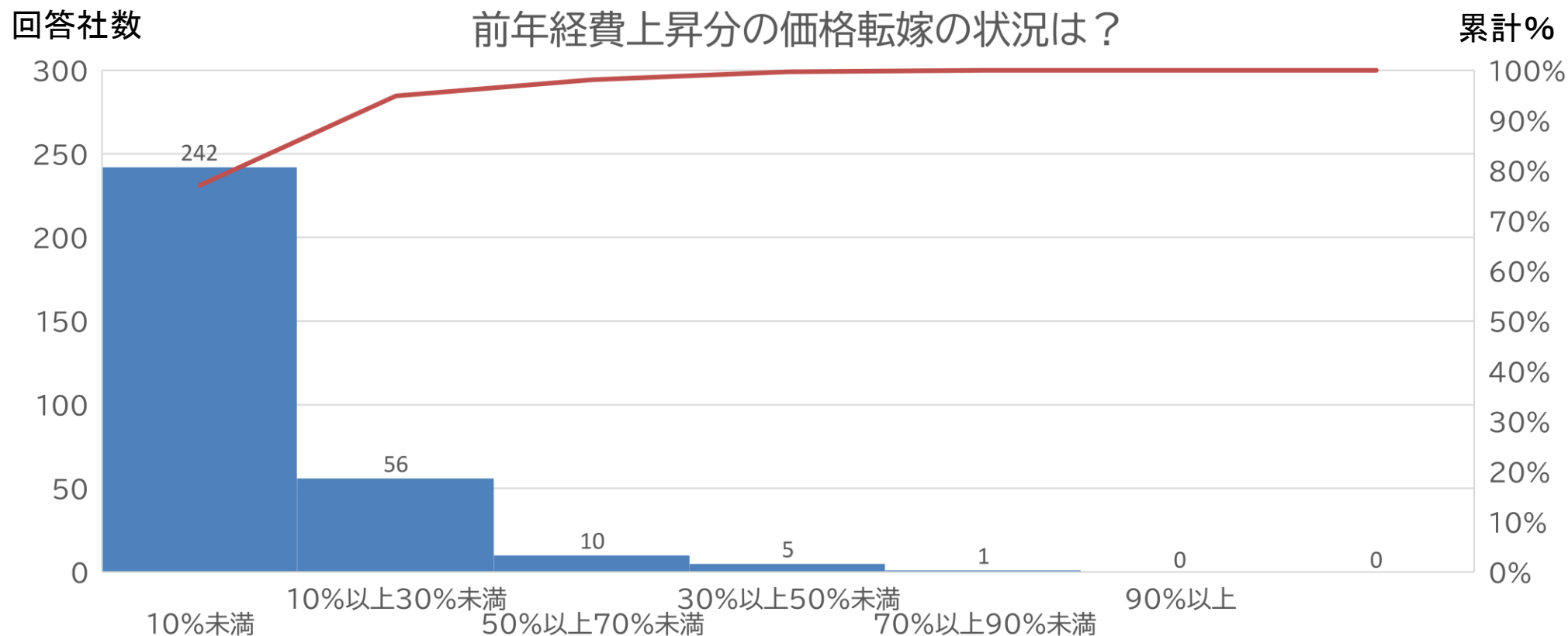


# 経営環境調査レポート

有効回答数 正会員361営業所  
2024年7月実施

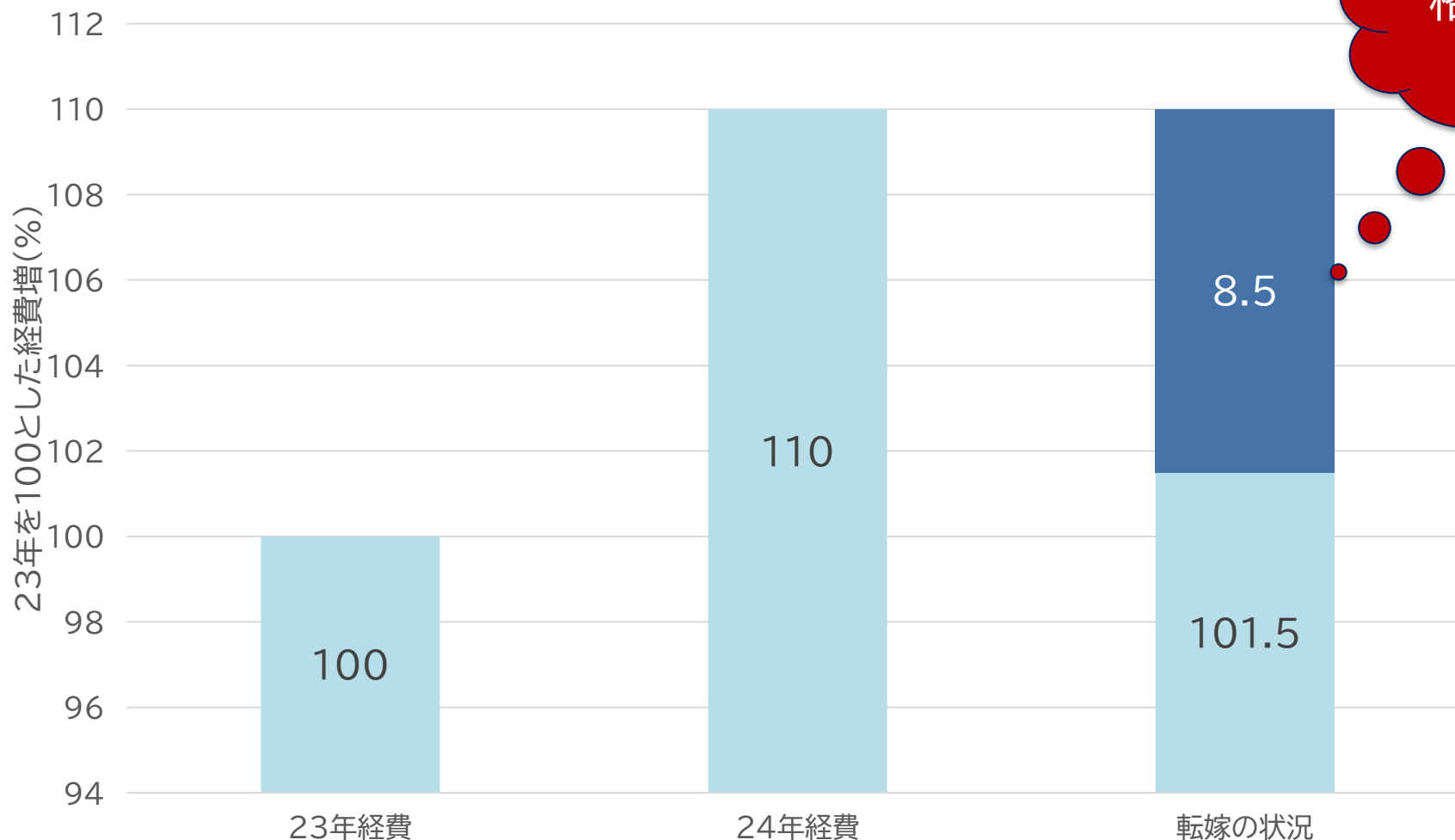


約63%の営業所(227拠点)では、前年に比べ5%~15%の経費増となっている。経費が20%以上増加した営業所も約20%(72拠点)ある。概算で平均すると全体で10.2%UP、つまり前年に比べ業界では約10%の経費増となったと思われる。



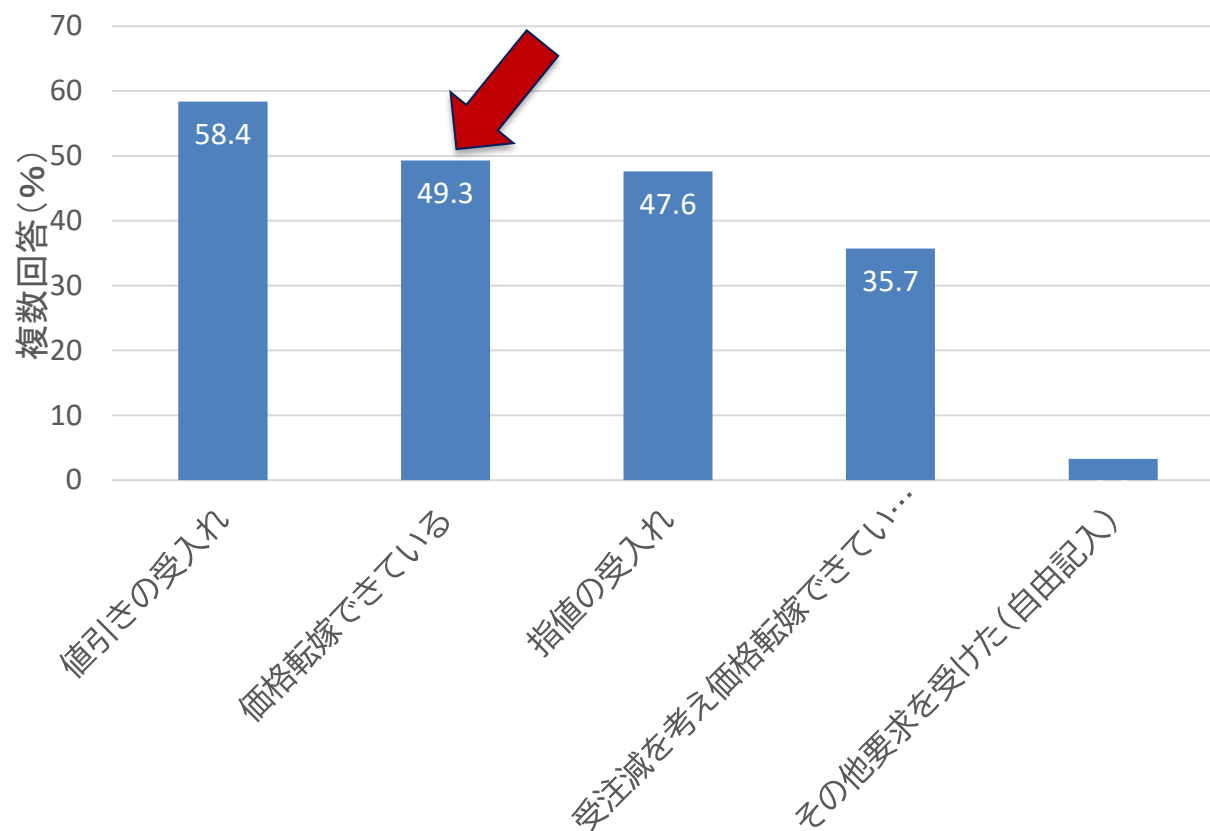
74.5%の営業所(242拠点)では経費の価格転嫁が10%未満と回答、価格転嫁が1割もできていない。  
 価格転嫁の概算の平均値は15.0%で、つまり業界として経費の85%は転嫁できていない事になる。

## 24年の価格転嫁状況



85%は価格転嫁できていない

## 見積り時の対応は？



### その他顧客からの要求の主なもの

- ①見積もり時に取り決めた価格から当社の承諾なく請求時値引き、入金時値引きを実施された。
- ②同業他社に合わせるよう交渉された。
- ③値引きの依頼をされそれを受けた。
- ④単価競争で値下げした。
- ⑤相見積もりを取られ、比較された。

約半数の会社で値引きの要求(58.4%)、指値の要求(47.6%)を受け入れている。価格転嫁ができていない会社(35.7%)があるのも事実。一方、約半数(49.3%)の会社では、顧客に経費UP分を価格転嫁した見積りを提出し、受注できている。