

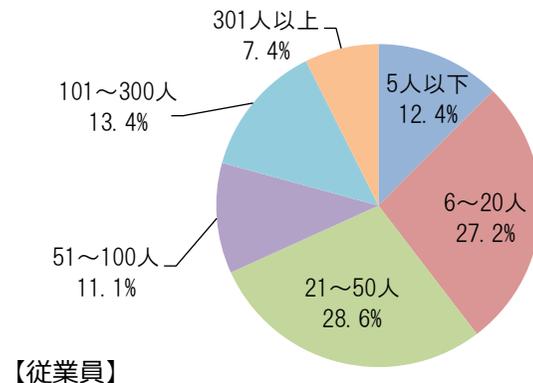
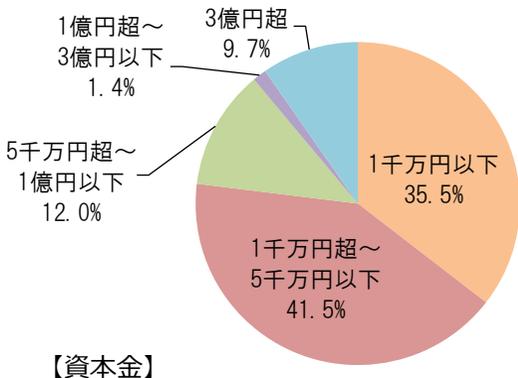
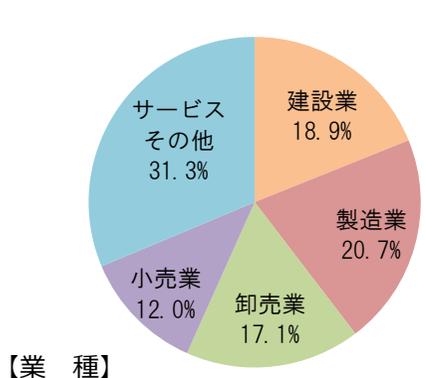
1. 調査期間 2024年10月7日(月)~2024年10月25日(金)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業526社
3. 回答状況 217社 (回答率41.3%)
4. 調査項目 ①10月の業況と先行き見通し
②コスト増加分の価格転嫁の動向

(参考) 全国の調査結果についてはこちらをご参照ください

日本商工会議所
The Japan Chamber of Commerce and Industry
商工会議所LOBO調査 結果
<https://cci-lobo.jcci.or.jp/>



5. 回答企業属性

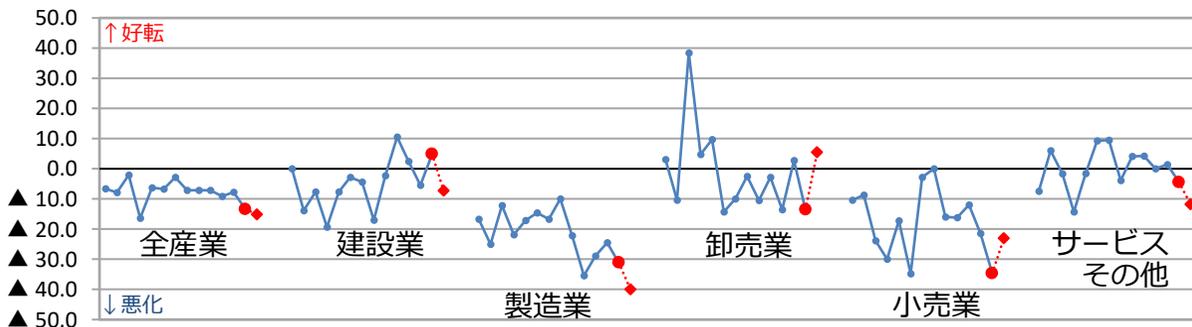


①10月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲13.4と、前月から5.6ポイント悪化。先行き見通しDIは▲15.2とさらに悪化の見込み。

	2024年		
	9月	10月	11月~1月
全産業	▲ 7.8	▲ 13.4	▲ 15.2
建設	▲ 5.4	4.9	▲ 7.3
製造	▲ 24.4	▲ 31.1	▲ 40.0
卸売	2.8	▲ 13.5	5.4
小売	▲ 21.4	▲ 34.6	▲ 23.1
サービスその他	1.4	▲ 4.4	▲ 11.8

※●2024年10月(今月)DI ◆先行きDI ▽業況DIの推移 (2023年10月以降)



※DI値について…ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。

※先行き見通しDI = 当月(10月)と比べた、向こう3ヶ月(11月~1月)の先行き見通し

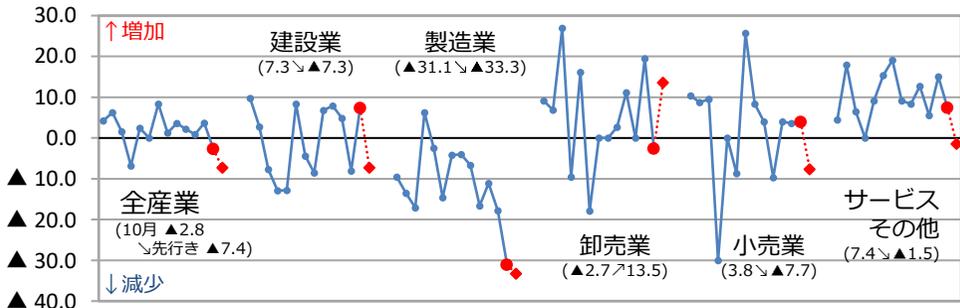
【例】

$$\text{業況DI} = \frac{(\text{好転} - \text{悪化}) \times 100}{(\text{好転} + \text{不変} + \text{悪化})}$$

1) 売上D I と先行き見通し

▽売上D I の推移 (2023年10月以降)

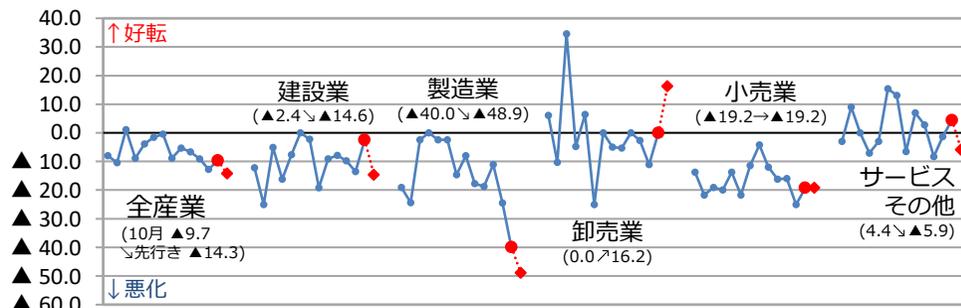
売上D I は▲2.8と前月から6.5ポイントの悪化。
先行きD I は▲7.4と悪化の見込み。



2) 採算(経常利益)D I と先行き見通し

▽採算D I の推移 (2023年10月以降)

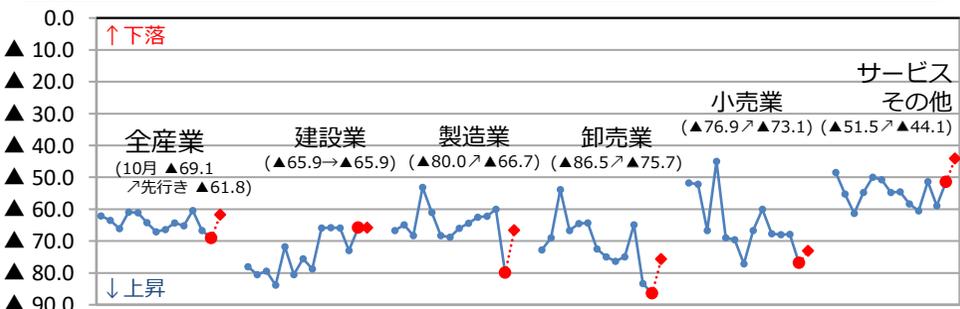
採算D I は▲9.7と前月から3.1ポイントの改善。
先行きD I は▲14.3と悪化の見込み。



3) 仕入単価D I と先行き見通し

▽仕入単価D I の推移 (2023年10月以降)

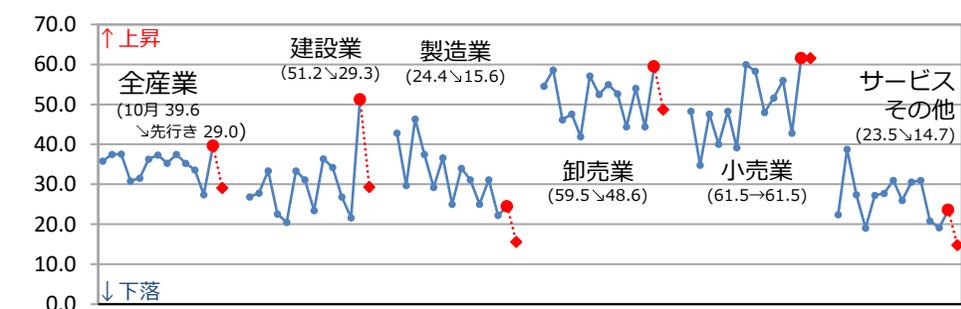
仕入単価D I は▲69.1と前月から2.4ポイントの減少。
先行きD I は▲61.8と仕入価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



4) 販売単価D I と先行き見通し

▽販売単価D I の推移 (2023年10月以降)

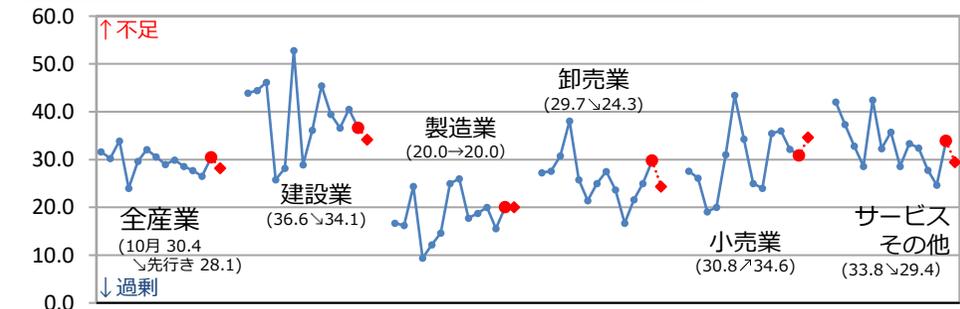
販売単価D I は39.6と前月から12.2ポイントの増加。
先行きD I は29.0と販売単価の上昇がやや弱まる見込み。



5) 従業員D I と先行き見通し

▽従業員D I の推移 (2023年10月以降)

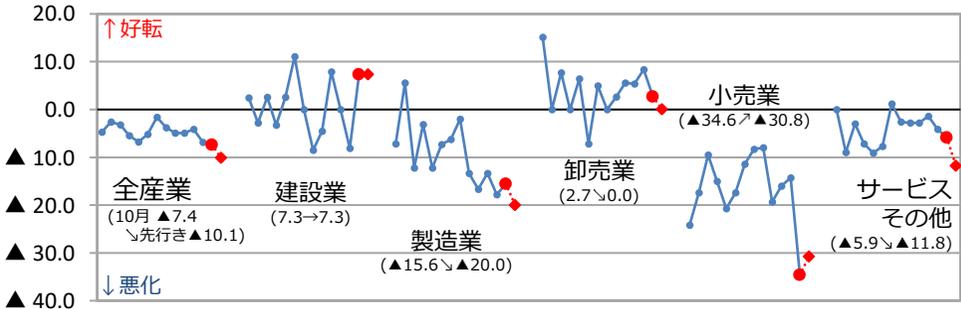
従業員D I は30.4と前月から3.9ポイントの増加。
先行きD I は28.1で、人手不足感が弱まる見込み。



6) 資金繰りD I と先行き見通し

▽資金繰りD I の推移 (2023年10月以降)

資金繰りD I は▲7.4と前月から0.6ポイントの悪化。
先行きD I は▲10.1とさらに悪化の見込み。



②コスト増加分の価格転嫁の動向(1)

- 回答企業の商品・製品・サービスの販売先は「企業向け(BtoB)」が59.5%、「企業向け、消費者向けの両方」が28.4%、「消費者向け(BtoC)」が12.1%。【図1】
- 発注側企業との価格協議について、「協議を申し込み、話し合いに応じてもらった」は60.5%。「コスト上昇分の取引価格反映について協議を申し込まれた」を合わせると67.5%は価格協議を実施しており、前回2024年4月調査から1.1ポイント増加し、依然として高い水準を維持している。【図2】
- コスト増加分の価格転嫁について、4割以上の価格転嫁が実施できた企業は54.9%。前回調査から0.1ポイント増加とほぼ横ばいで推移している。【図3】
- 「4割以上の価格転嫁」が実施できている企業の割合は、業種によって大きな差異が生じている。建設業では前回調査から10.1ポイント増加した一方で、小売業では18.6%減少しており、小売業・サービス業の企業で価格転嫁が進まない現状が伺えた。【図4】

図1 【商品・製品・サービスの販売先について】

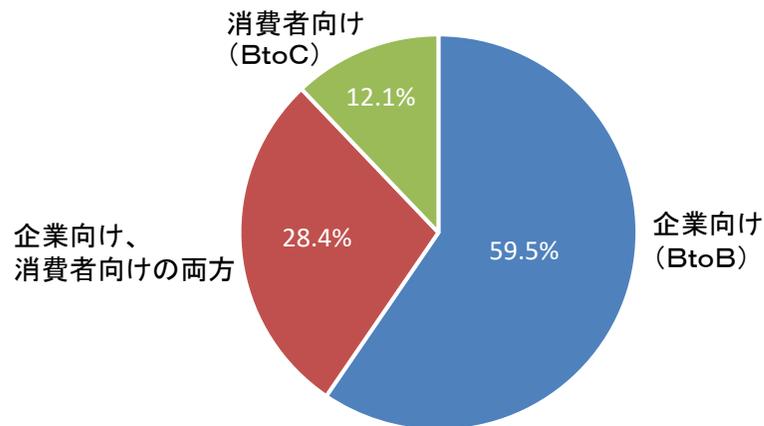


図2 【価格交渉の協議について】

※外円が2024年10月調査、内円が2024年4月調査

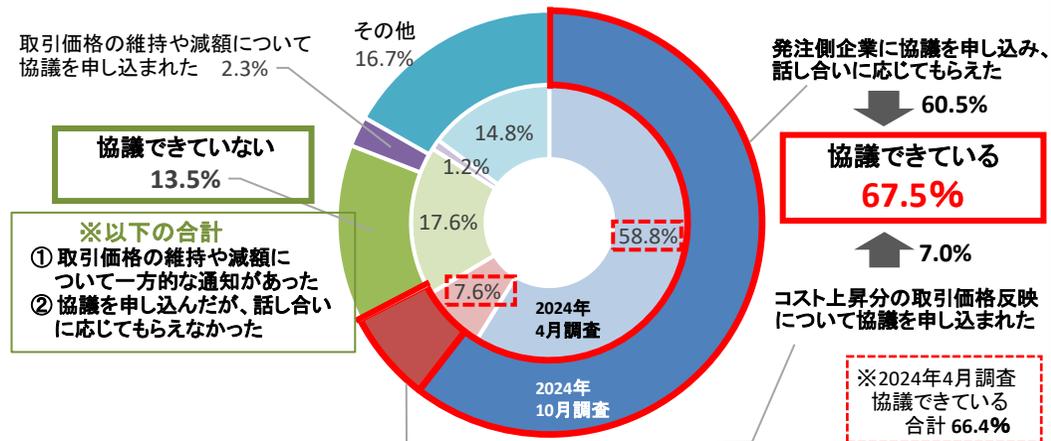


図3 【価格転嫁の状況コスト全体】 ※外円が2024年10月調査、内円が2024年4月調査

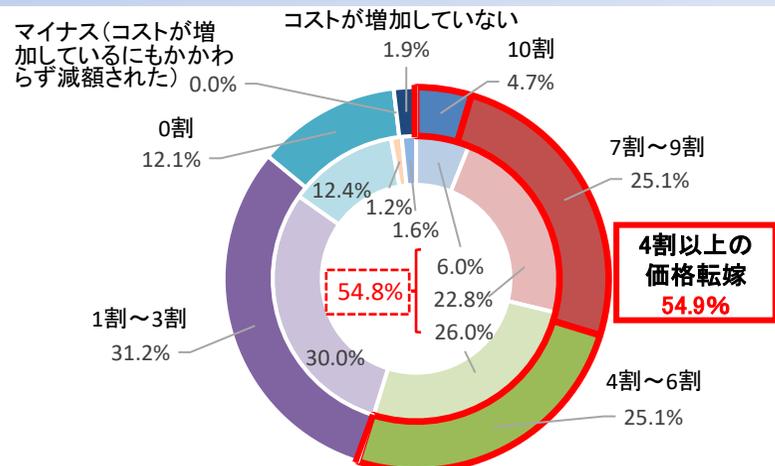
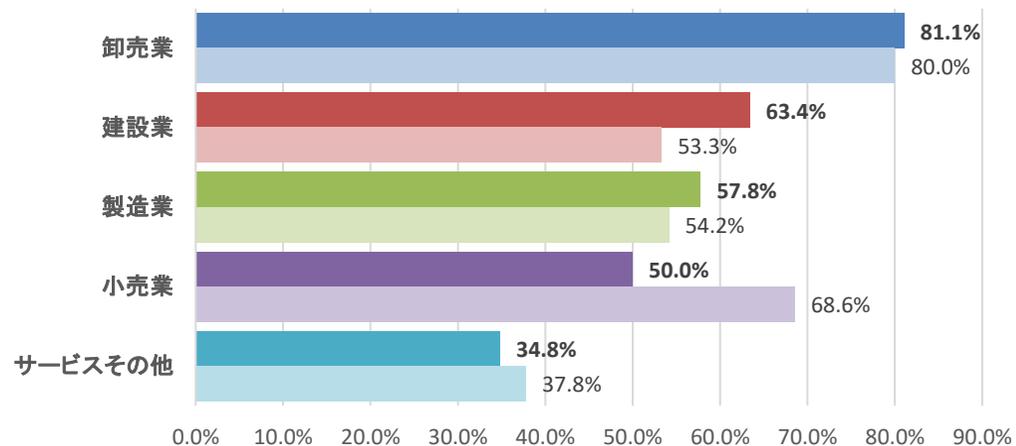


図4 【4割以上価格転嫁が実施できた企業の割合(業種別)】

※上段が2024年10月調査、下段が2024年4月調査



②コスト増加分の価格転嫁の動向(2)

- コスト増加分のうち、労務費増加分の「価格転嫁の動向」について、「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業は42.3%、前回調査から0.7ポイント減少とほぼ横ばいで推移しており、「コスト全体（前頁 図3参照）」の54.9%を12.6%下回っている。さらに、20.5%の企業が、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」と回答しており、労務費増加分について価格転嫁が進んでいない現状が伺えた。【図5】
- 「価格協議を行うにあたり希望する支援策」は「自社にて対応可能なため支援策は必要ない」が47.9%と最も多い。一方で、価格協議の必要性について「発注側企業の経営者への周知・啓発」は23.7%、「発注側企業の取引担当者への周知・啓発」は19.1%であり、価格協議の必要性に関する周知・啓発を希望する声が多かった。【図6】

図5 【労務費増加分の価格転嫁について】

※外円が2024年10月調査、内円が2024年4月調査

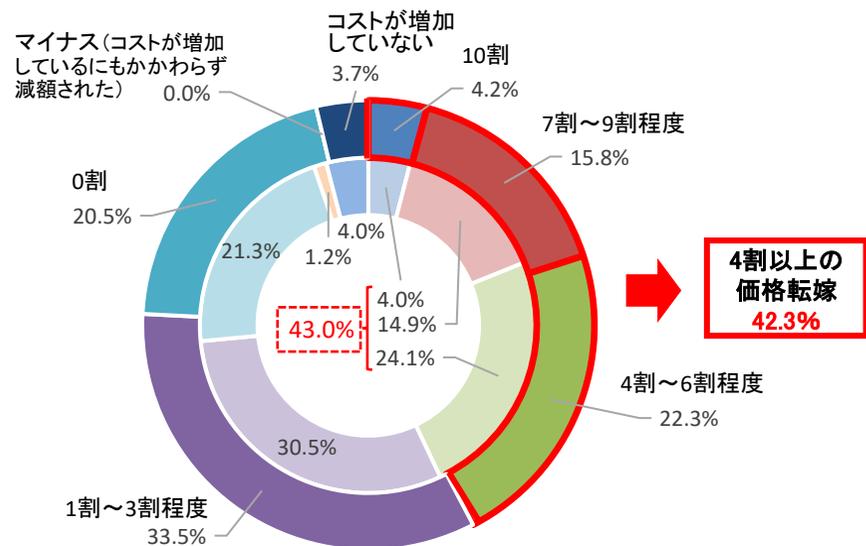
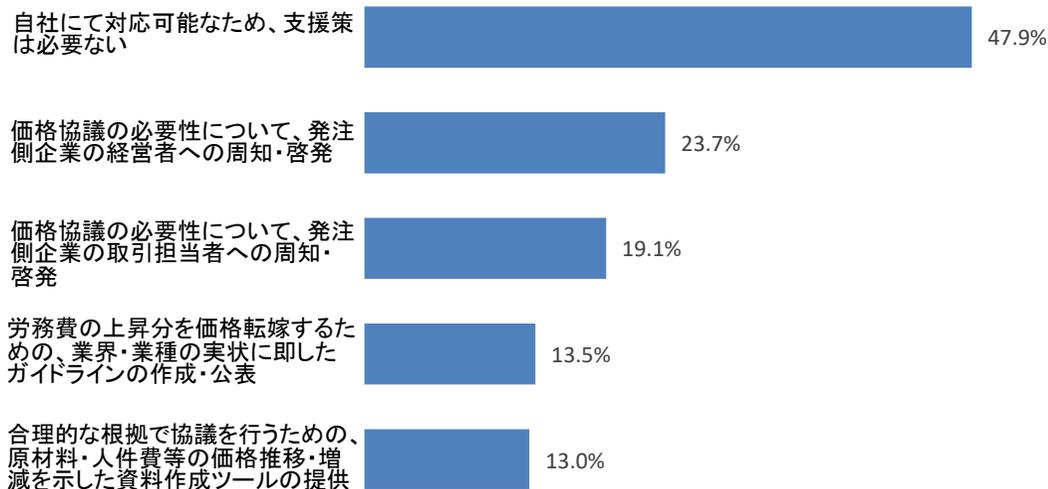


図6 【価格協議を行うにあたり希望する支援策について】

※複数回答、上位5位



(参考) 会員の声

- 生産性向上を伴わない賃上げは、将来的に経営の重荷になる。経営状況の良いうちに次の策を講じたい。 …【製造業】
- 労務費の価格転嫁について積極的に交渉に応じない企業が一部存在する。 …【警備業】
- 人材不足により受注案件への参加が難しい場面もあるが、新たな実務経験者の雇用に向けて難儀している。 …【土木建築工事業】
- 当社は事業規模としては小さいが、仕入れ先から一方的に価格を提示され、価格交渉に応じてくれなかった。 …【食料卸売業】
- 千歳市の次世代半導体工場の事業開始に向けて、既に札幌の人材が多く流出しており、札幌の企業にとって負の影響が出始めている。 …【運輸業】