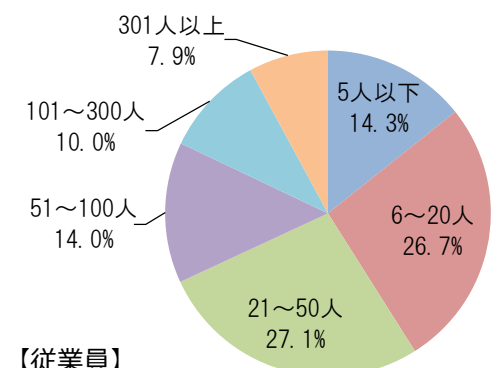
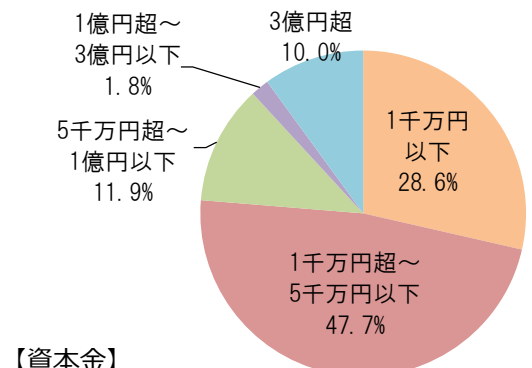
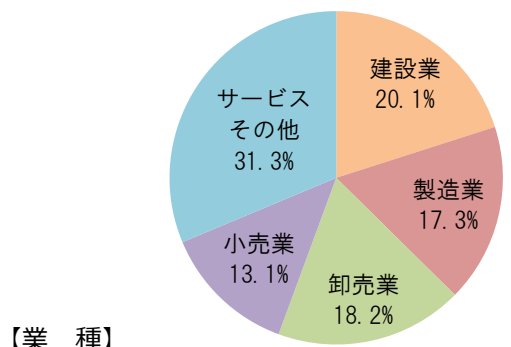


調査概要

1. 調査期間 2019年8月21日(水)～2019年9月6日(金)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業686社
3. 回答状況 330社 (回答率48.1%)
4. 調査項目
 - ①8月の業況と先行き見通し
 - ②付帯調査…電力料金上昇による経営への影響
 - ③付帯調査…取引先による優越的地位の濫用につながりうる行為・要請の状況

5. 回答企業属性



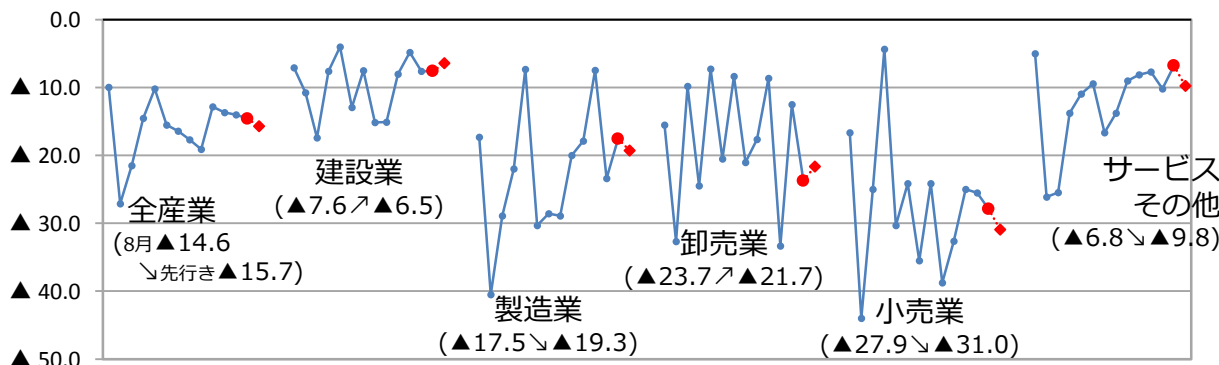
① 8月の業況と先行き見通し

※ ● 8月DI ◆ 先行きDI

全産業合計の業況DIは▲14.6と、前月から▲0.6ポイントとほぼ横這い。
先行き見通しDIは▲15.7と悪化を見込む。

	2019年		
	7月	8月	9～11月
全産業	▲14.0	▲14.6	▲15.7
建設	▲7.6	▲7.6	▲6.5
製造	▲23.4	▲17.5	▲19.3
卸売	▲12.5	▲23.7	▲21.7
小売	▲25.5	▲27.9	▲31.0
サービスその他	▲10.2	▲6.8	▲9.8

▽業況DIの推移 (2018年8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(8月)と比べた、向こう3ヶ月(9月～11月)の先行き見通し

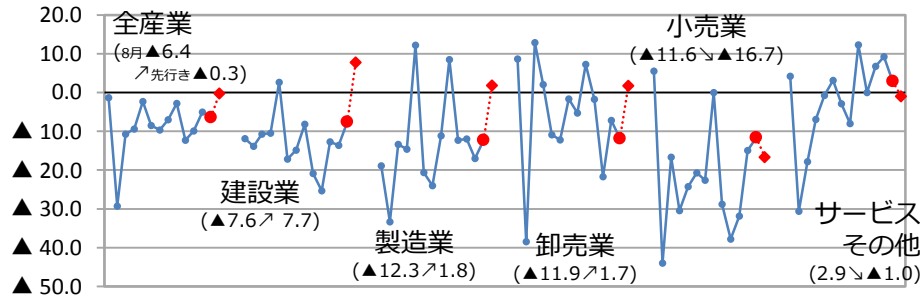
【例】

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

1) 売上DIと先行き見通し

▽売上DIの推移 (2018年8月以降)

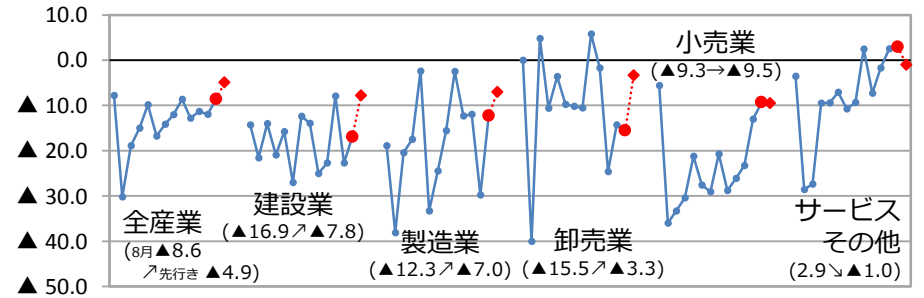
**売上DIは▲6.4と前月から▲1.3ポイントの悪化。
先行きDIは▲0.3と改善を見込む。**



2) 採算(経常利益)DIと先行き見通し

▽採算DIの推移 (2018年8月以降)

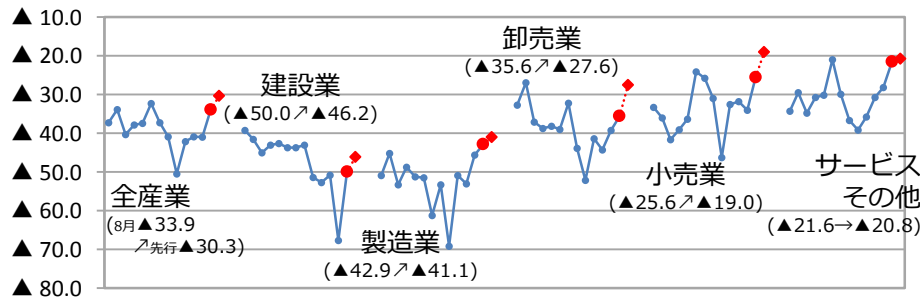
**採算DIは▲8.6と前月から3.3ポイントの改善。
先行きDIも▲4.9と改善を見込む。**



3) 仕入単価DIと先行き見通し

▽仕入単価DIの推移 (2018年8月以降)

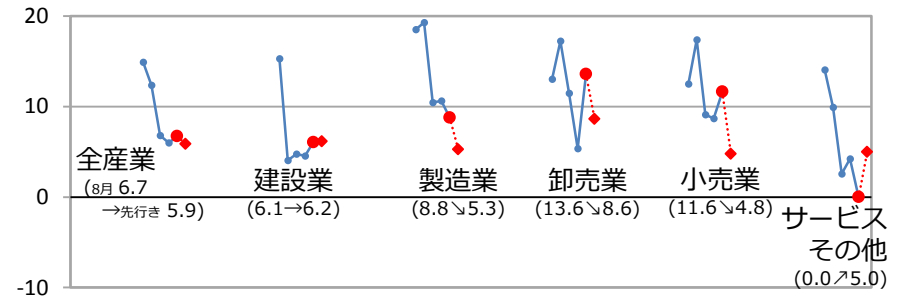
仕入単価DIは▲33.9と前月から7.1ポイントの増加で、価格の下落を訴える企業の割合が増加した。先行きDIも▲30.3と単価の下落を見込む。



4) 販売単価DIと先行き見通し

▽販売単価DIの推移 (2019年4月以降)

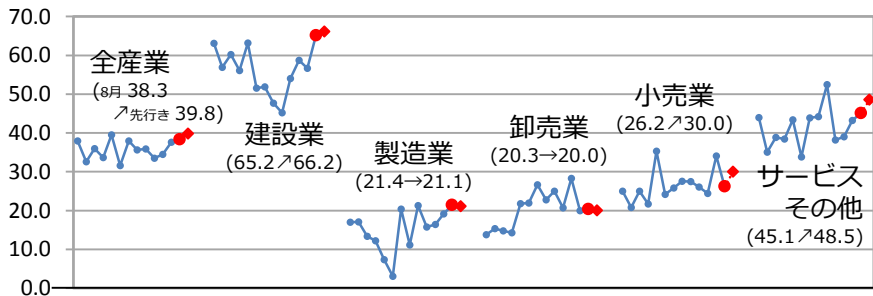
**販売単価DIは6.7と前月から0.7ポイントの増加。
先行きDIは5.9と単価はやや下落する見込み。**



5) 従業員DIと先行き見通し

▽従業員DIの推移 (2018年8月以降)

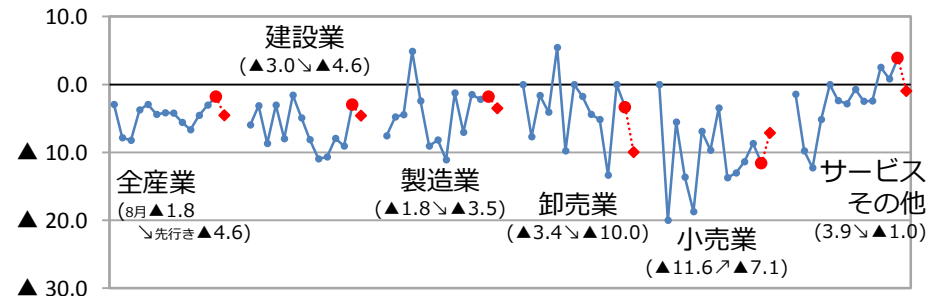
**従業員DIは38.3と前月から0.7ポイントの増加。
先行きDIは39.8と人手不足感は強まる見通し。**



6) 資金繰りDIと先行き見通し

▽資金繰りDIの推移 (2018年8月以降)

**資金繰りDIは▲1.8と前月から1.2ポイントの改善。
先行きDIは▲4.6と悪化を見込む。**



②電力料金上昇による経営への影響

- ▶ 電力料金の上昇について、経営に「悪影響がある（懸念含む）」と回答した企業の割合は68.7%と、昨年同月調査時と同水準で推移した。内訳として、「悪影響がある」と回答した企業は18.2%、「現時点で悪影響はないが、電力料金が高い状態が続けば悪影響が懸念される」と回答した企業は50.5%であった。一方で、「悪影響はない」と回答した企業は31.3%であった。【図1】
- ▶ 今後も高い水準で電力料金が続いた場合の対応として、「既存設備での節電の実施など人件費以外のコスト削減」と回答した企業が56.1%と最も多く、次いで「比較的安価な設備（LED照明等）を省エネ性能の高い設備に更新・導入」が37.2%、「料金の安い電力会社への変更」が35.9%となった。【図2】

図1 【電力料金の上昇に伴う、経営への影響】

※円グラフ外側が今回調査、内側は昨年同月調査

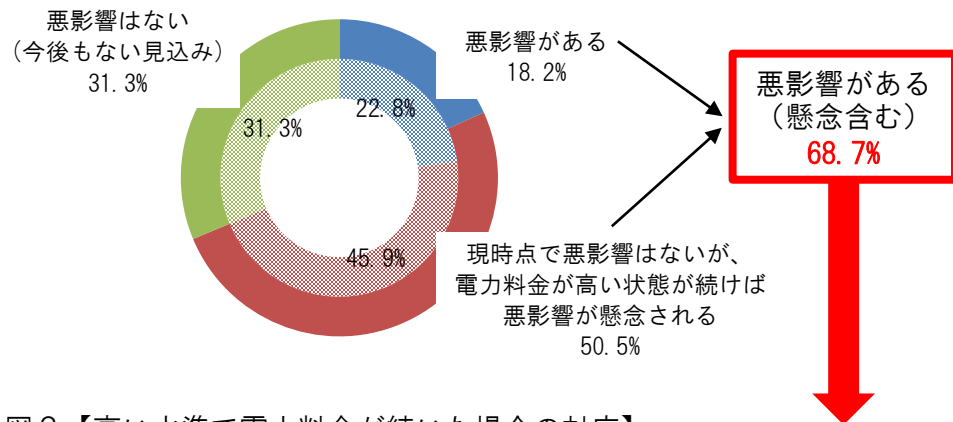
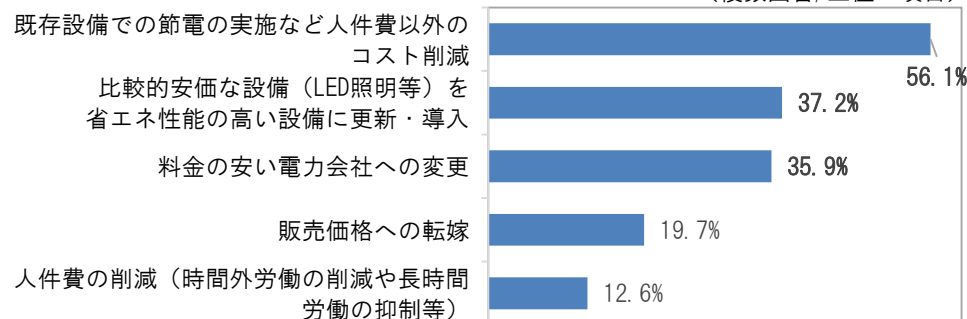


図2 【高い水準で電力料金が続いた場合の対応】

（複数回答/上位5項目）



③取引先による優越的地位の濫用につながりうる行為・要請の状況

- ▶ 取引先から優越的地位の濫用につながりうる行為または要請を「受けたことがある」と回答した企業の割合は11.1%に留まり、「そうした事例はない」との回答が8割強を占めた。【図3】
- ▶ 取引先から優越的地位の濫用につながりうる行為・要請を受けたことがあると回答した企業の内、その具体的な内容として「取引の対価の一方的な決定（採算確保が困難な価格での買いたたき）」との回答が50.0%と最も多い結果となった。【表1】
- ▶ また、要請への対応について、「取引先から今後の取引の影響を示唆されたわけではないが、要請を断った場合、今後の取引への影響があると自社で判断して受け入れた」との回答が75.0%と最も多い結果となった。【表2】

図3 【取引先による優越的地位の濫用につながりうる行為・要請について】

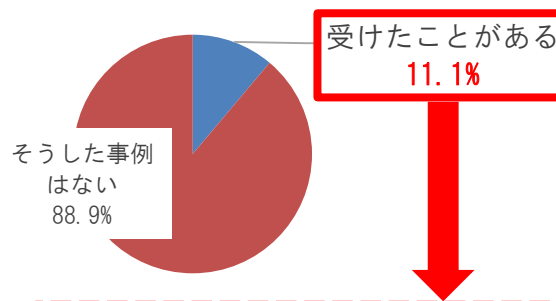


表1 【具体的な内容】

（複数回答/上位3項目）

取引の対価の一方的な決定（採算確保が困難な価格での買いたたき）	50.0%
協賛金等の金銭的負担や物品提供の要請	36.1%
取引先の指定する物品の購入やサービスの利用要請	33.3%

表2 【要請への対応】

（複数回答/上位3項目）

取引先から今後の取引の影響を示唆されたわけではないが、要請を断った場合、今後の取引への影響があると自社で判断して受け入れた	75.0%
取引先が当該市場において高いシェアを持つ等、有力な事業者であり、取引を行うことで将来の売上増や信用力確保につながると判断したため受け入れた	33.3%
売上増や信用力確保につながると判断したため、受け入れた	22.2%

◎ 建設業

- ▶ 社員研修や福利厚生充実を優先するため、経費が増加している。社会保険料の増加により会社負担が増えている。 …【冷暖房設備工事業】
- ▶ 今年の上半期については、連休続きにより、売上高の減少に繋がる結果となっている。やらなければならない事案を放棄して休暇を優先することが、働き方改革の主旨であるような誤解が生じては本末転倒である。改革により、収益力の向上、原価の見直しを行い、雇用と賃金の上昇に繋がるよう、知恵を絞る必要がある。 …【一般管工事業】

◎ 製造業

- ▶ 賃金の上昇と働き方改革による弊害が一番大きな懸念となっている。受注が増え、前期も売り上げを10%以上伸ばし、経常利益も4%出したが、人員不足により生産がパンク寸前まで行き、やむなく出荷制限のお詫び行脚をして、慢性的にチャンスロスしている状況。融資や小規模な補助金も受けながら設備増強は思い切って進めている。 …【食品製造業】
- ▶ 今年から原材料が値上げになったが、大口の取引は価格転嫁しやすいものの、小口の取引は価格転嫁がしづらい状況。 …【印刷業】

◎ 卸売業

- ▶ 協力工場の廃業や高齢化に伴う生産量の減少など、生産環境が厳しくなってきた。製品特性上、海外生産へのシフトもままならず、工場としては品質を保った生産量の確保が当面の課題である。 …【衣料品卸売業】
- ▶ 10月から導入される予定の軽減税率をしっかりと理解できておらず、商品、資材、役務、レポート等での具体的な適用方法がよく分からない。仕入先や販売先に対して8%と10%を正しく切り分けて運用できるのか不安。 …【食料品卸売業】

◎ 小売業

- ▶ 増税8%を境に販売不振となっており、未だに悪化状況の中、更に10%へ引き上げられると思うと不安で仕方がない。 …【中古自動車小売業】
- ▶ 運送会社の人手不足による運賃の上昇により仕入れ価格が上がり、それを売価に転嫁できない状況が続いている。 …【食料品小売業】

◎ その他サービス業

- ▶ 本年10月からの消費税増税に伴い、中小企業の業務の煩雑さと帳簿等の記帳に多大の影響が必ずある。今後の税務調査においても納税者との混乱を心配している。 …【税理士事務所】
- ▶ 日韓問題・米中問題・香港・台湾等外国の影響に加えて消費税増税、オリンピック特需後の景気を考えると、2020年は厳しい1年になると想定した中で戦略を見直す。 …【ホテル業】
- ▶ 中小零細企業における職員の高齢化は、これを補う新規雇用の困難さから技術の継承が行われず、結果、事業そのものの継承に向けたリスクが高まっている。 …【土木建築サービス業】