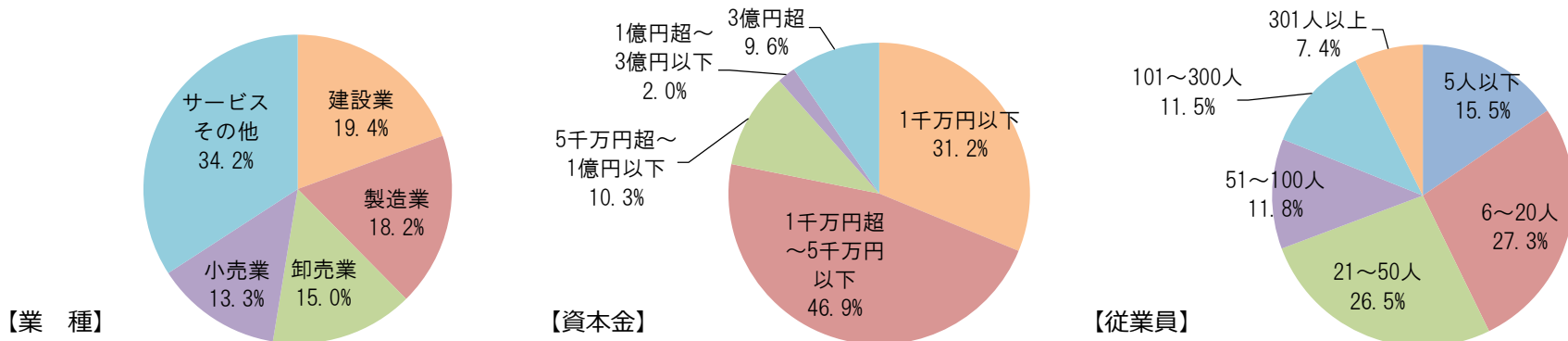


調査概要

1. 調査期間 2019年11月18日(月)～2019年11月29日(金)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業679社
3. 回答状況 408社 (回答率60.1%)
4. 調査項目
  - ①11月の業況と先行き見通し
  - ②付帯調査…価格転嫁の動向
  - ③付帯調査…消費税率引上げ及び、軽減税率導入に伴う影響

5. 回答企業属性



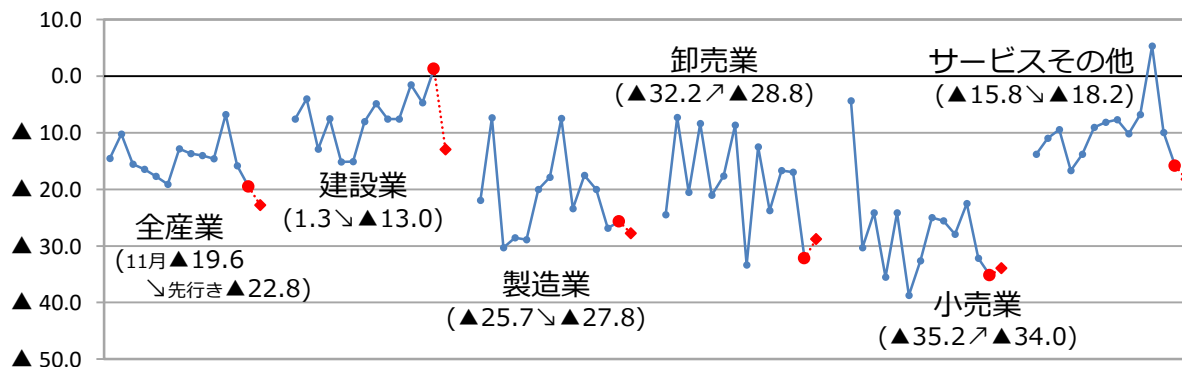
① 11月の業況と先行き見通し

※ ● 11月DI ◆ 先行きDI

全産業合計の業況DIは▲19.6と、前月から▲3.8ポイントの悪化。  
先行き見通しDIも▲22.8と悪化を見込む。

	2019年		
	10月	11月	12月～2020年2月
全産業	▲ 15.8	▲ 19.6	▲ 22.8
建設	▲ 4.7	1.3	▲ 13.0
製造	▲ 26.9	▲ 25.7	▲ 27.8
卸売	▲ 16.9	▲ 32.2	▲ 28.8
小売	▲ 32.1	▲ 35.2	▲ 34.0
サービスその他	▲ 9.9	▲ 15.8	▲ 18.2

▽業況DIの推移 (2018年11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(11月)と比べた、向こう3ヶ月(12月～2020年2月)の先行き見通し

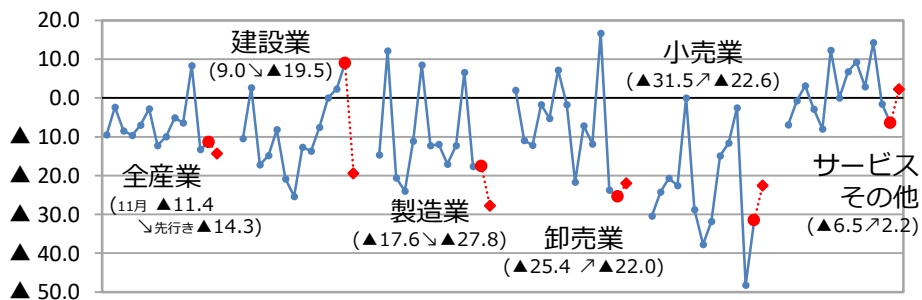
【例】

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

### 1) 売上D Iと先行き見通し

▽売上D Iの推移 (2018年11月以降)

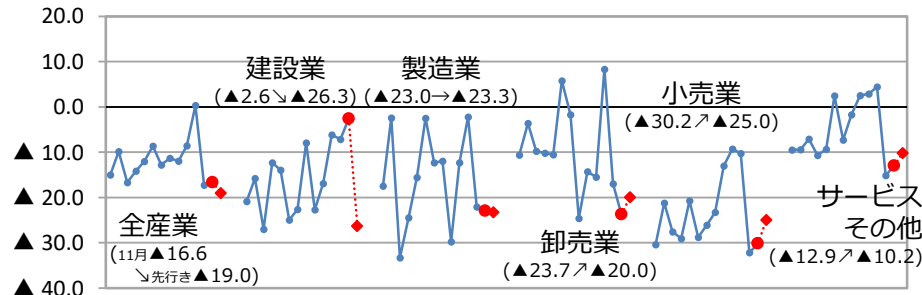
売上D Iは▲11.4と前月から1.9ポイントの増加で改善。  
先行きD Iは▲14.3と悪化を見込む。



### 2) 採算(経常利益)D Iと先行き見通し

▽採算D Iの推移 (2018年11月以降)

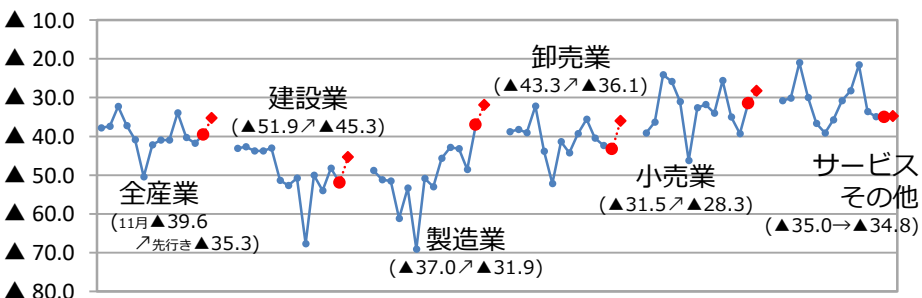
採算D Iは▲16.6と前月から0.7ポイントの増加でほぼ横這いに推移。  
先行きD Iは▲19.0と悪化を見込む。



### 3) 仕入単価D Iと先行き見通し

▽仕入単価D Iの推移 (2018年11月以降)

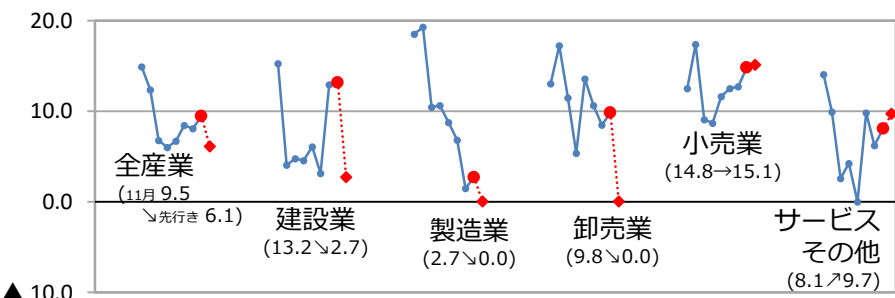
仕入単価D Iは▲39.6と前月から2.2ポイントの増加で、価格の下落を訴える企業の割合が増加した。先行きD Iは▲35.3と単価の下落を見込む。



### 4) 販売単価D Iと先行き見通し

▽販売単価D Iの推移 (2019年4月以降)

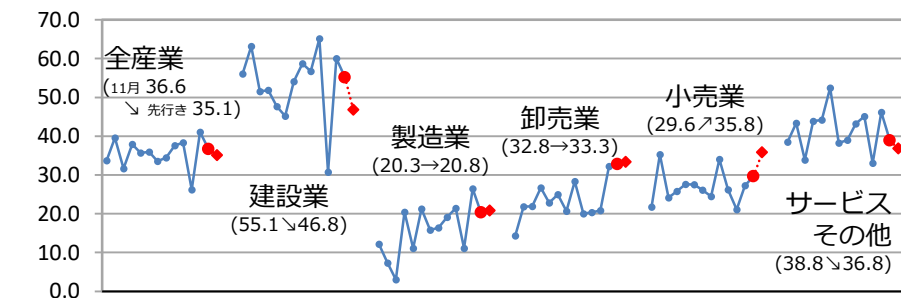
販売単価D Iは9.5と前月から1.4ポイントの増加で、価格の上昇を訴える企業の割合が増加した。先行きD Iは6.1と単価の下落を見込む。



### 5) 従業員D Iと先行き見通し

▽従業員D Iの推移 (2018年11月以降)

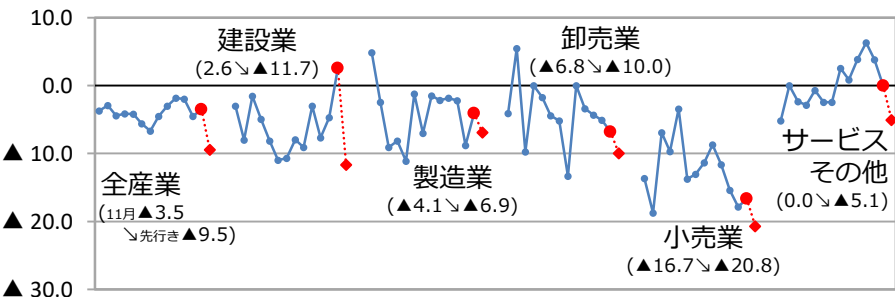
従業員D Iは36.6と前月から▲4.5ポイントの減少で、人手不足感は弱まった。先行きD Iも35.1と人手不足感は弱まる見通し。



### 6) 資金繰りD Iと先行き見通し

▽資金繰りD Iの推移 (2018年11月以降)

資金繰りD Iは▲3.5と前月から1.0ポイントの増加でやや改善。  
先行きD Iは▲9.5と悪化を見込む。

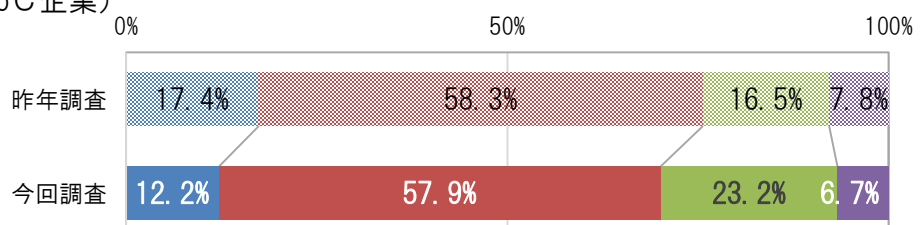


## ②価格転嫁の動向

- ▶ 消費者向けの商品・サービス（BtoC）におけるコスト増加分の価格転嫁について「転嫁できていない」と回答した企業は70.1%と、昨年調査時と比較して5.6ポイント減少した。そのうち、「全く転嫁できていない」が12.2%、「一部転嫁できていない」は57.9%であった。一方、「すべて転嫁できている」と回答した企業は、23.2%と昨年より6.7ポイント増加。「コストが増加していないため、転嫁する必要がない」は6.7%と昨年より1.1ポイント減少した。【図1】
- ▶ 企業向けの商品・サービス（BtoB）におけるコスト増加分の価格転嫁について「転嫁できていない」と回答した企業は71.3%と、昨年調査時と比較して2.8ポイント減少した。そのうち、「全く転嫁できていない」が12.3%、「一部転嫁できていない」は59.0%であった。一方、「すべて転嫁できている」と回答した企業は、20.2%と昨年より3.6ポイント増加。「コストが増加していないため、転嫁する必要がない」は8.4%と昨年より0.9ポイント減少した。【図1】
- ▶ 価格転嫁できない要因として、BtoC企業では「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」との回答が55.7%と最も多く、次いで「需要が減少しているため」が39.1%となった。一方、BtoB企業では「競合他社が販売価格を上げていないため」との回答が48.9%と最も多く、次いで「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」が33.3%となった。【図2】

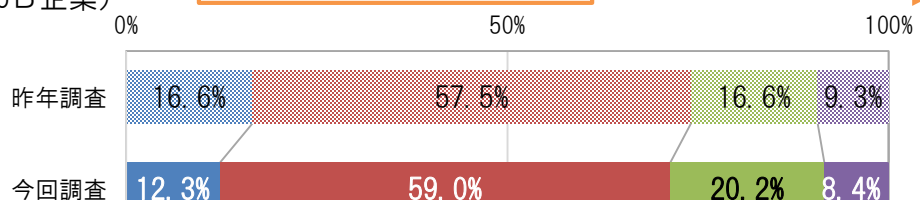
図1 【価格転嫁の動向】

（BtoC企業）



転嫁できていない：70.1%

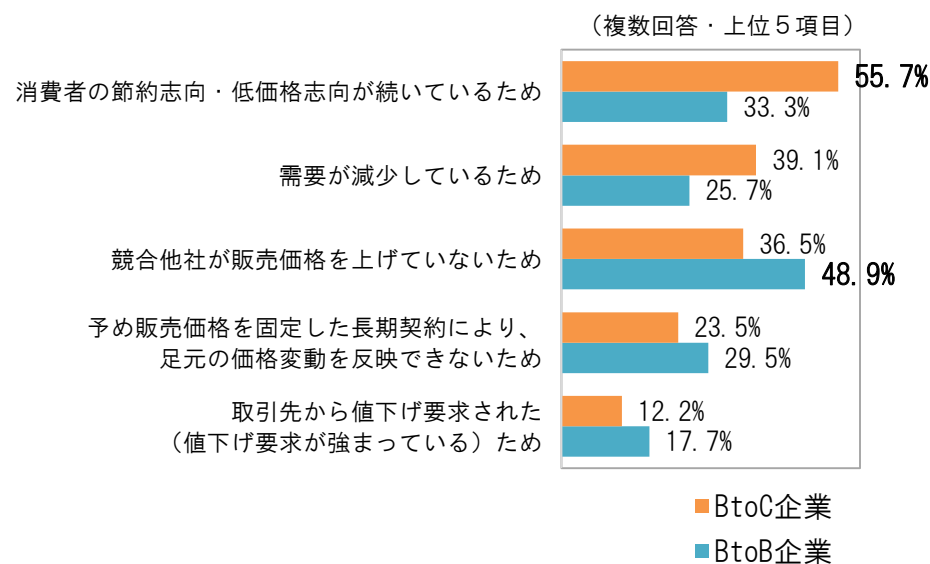
（BtoB企業）



転嫁できていない：71.3%

- 全く転嫁できていない
- 一部転嫁できていない
- すべて転嫁できている
- コストが増加していないため、転嫁する必要がない

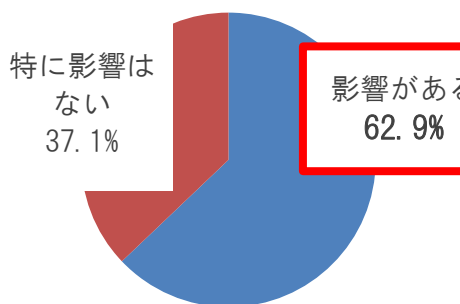
図2 【価格転嫁できない要因】



### ③消費税率引上げ及び軽減税率導入に伴う影響

- ▶ 2019年10月の消費税率引上げに伴い、経営への「影響がある」と回答した企業は62.9%、「特に影響はない」と回答した企業は37.1%であった。【図3】
- ▶ 具体的な影響の内容として、「経営努力により当面の利益は確保している」との回答が33.0%見られた一方で、「駆け込み需要により一時的な売上増はあったが、反動減により売上が減少している」との回答も同じく33.0%と上位を占めた。また、「駆け込み需要は殆どなく、消費が一層落ち込み、売上が減少している」との回答が28.0%と後に続いた。【図4】
- ▶ 軽減税率導入による経営上の課題では、販売、経理、納税の事務負担の内、「経理事務負担の増加（請求書・領収書等に記載の税率確認、税率記入漏れ等の確認）」が58.3%と最も多かった。一方で、「特に課題はない」との回答が18.2%あった。【図5】

図3 【消費税率引き上げに伴う経営への影響】



※消費者向け商品・サービス (BtoC) を扱う企業が対象

図4 【具体的な影響の内容】

(複数回答/上位5項目)

経営努力 (コスト削減/商品・サービスの質の向上/キャンペーン等) により、当面の利益は確保している	33.0%
駆け込み需要により一時的な売上増はあったが、反動減により売上が減少している	33.0%
駆け込み需要は殆どなく、消費が一層落ち込み、売上が減少している	28.0%
ポイント還元事業、プレミアム商品券等を活用も、今のところ需要押し上げ効果は感じられない	24.0%
競合他社との価格競争や顧客からの値下げ圧力が厳しさを増し、価格転嫁が一層困難になっている	16.0%

図5 【軽減税率導入による経営上の課題】

※飲食料品等、軽減税率対象品目を扱う企業が対象 (複数回答)

経理事務負担の増加 (請求書・領収書等に記載の税率確認、税率記入漏れ等の確認)	58.3%
販売事務負担の増加 (価格表示の税率確認、適用税率について顧客説明・クレーム対応、従業員教育等)	40.9%
納税事務負担の増加 (税率区分の確認等)	35.6%
仕入価格 (運送費、原材料費等) 上昇分の価格転嫁	25.8%
特に課題はない	18.2%

#### (参考) 会員の声

- ▶ 深刻な人手不足により、大型物件の受注が難しい状況。今後も求人对策に尽力していくが、当面の間は協力業者(下請)に発注し、対応していく予定。…【冷暖房設備工事業】
- ▶ 原材料は値上がりするも、販売価格は据え置きのため、価格転嫁は難しい状況。…【食品製造業】
- ▶ 時間外労働の削減を目的に機械化や従業員増員の対応を行うも、残業代を含めた労働対価を生活給としていた従業員からは、収入が目減りしたと不満がでている。また、最低賃金は年々上昇しているが、その経費増加分を価格転嫁できていないのが実態。…【食品卸売業】
- ▶ こだわりをもって仕入れたもの、こだわりをもって提供しているサービスは、それに見合った金額を提示して、しっかり利益を出していくことが地域産業にも必要であると感じる。…【スポーツ用品小売業】
- ▶ 本年10月より施行された消費税の軽減税率の対応に苦慮している。中小零細企業の記帳業務、飲食料品を扱う企業負担、消費税納税の煩雑さを考えた時、今回の増税には疑問を感じている。…【税理士事務所】
- ▶ 消費税増税や公的負担増の中、社員の給与所得のアップを考えているが、売上利益など厳しい状況が続いている。…【広告代理店】