

調査概要

- 調査期間 2018年11月20日(火)～12月7日(金)
- 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業623社
- 回答状況 299社 (回答率 48.0%)
- 調査項目 ①11月の景況感(売上・採算等)と先行き見通しについて
②付帯調査…価格転嫁の動向について
③付帯調査…キャッシュレス決済によるポイント還元制度への対応について

5. 回答企業属性

業種					資本金					従業員					
サービスその他	建設	卸売	製造	小売	1千万円以下	1千万円超～5千万円以下	5千万円超～1億円以下	1億円超～3億円以下	3億円超	5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人以上
39.6%	22.5%	16.4%	13.8%	7.7%	30.9%	47.3%	11.4%	1.0%	9.4%	11.4%	26.8%	30.5%	13.1%	10.4%	7.7%

① 11月の景況感と先行き見通しについて

※ ● 11月 D I ◆ 先行き D I

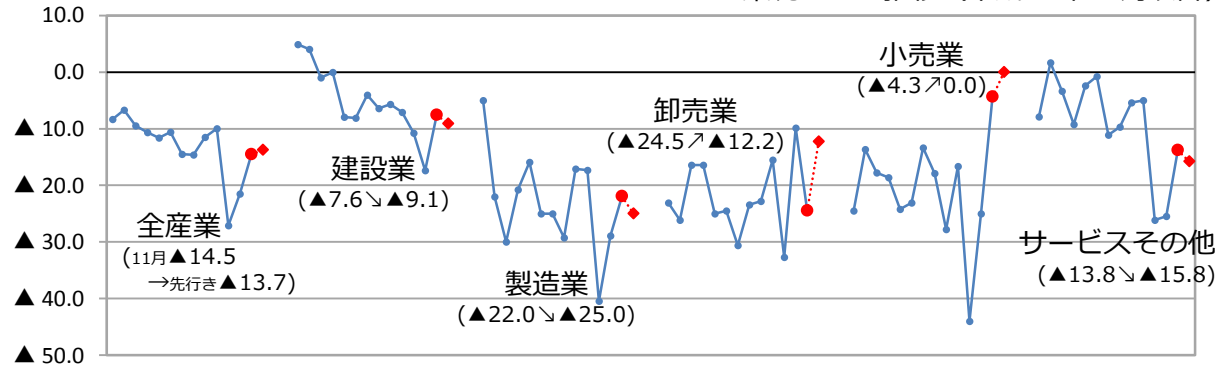
※D I 値について…ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。
※先行き見通しD I = 当月(11月)と比べた、向こう3ヶ月(12月～2月)の先行き見通し

【例】 業況D I = $\frac{(\text{好転} - \text{悪化}) \times 100}{(\text{好転} + \text{不変} + \text{悪化})}$

1) 11月の業況D I と先行き見通し

業況D I は▲14.5と前月から7.0ポイントの改善。先行きD I は▲13.7とほぼ横這いの見通し。

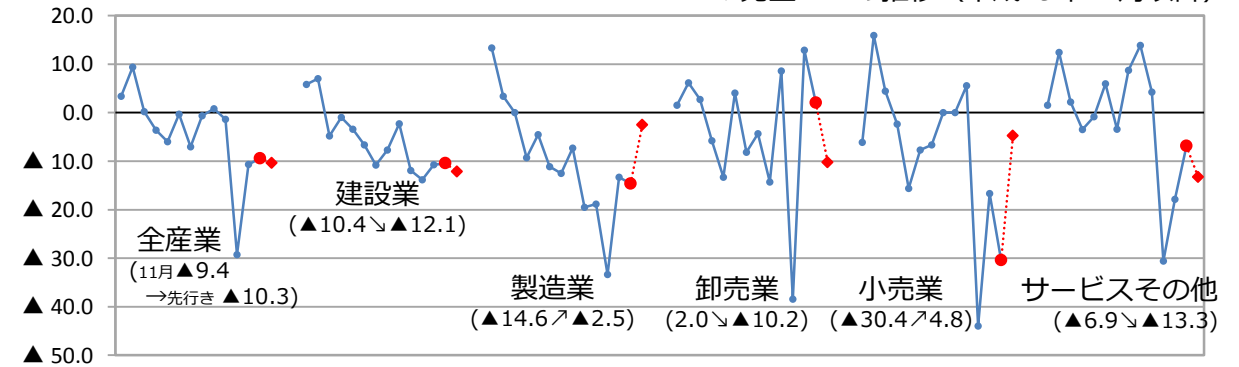
▽業況D I の推移 (平成29年11月以降)



2) 11月の売上D I と先行き見通し

売上D I は▲9.4と前月から1.3ポイントの増加。先行きD I は▲10.3と横這いを見込む。

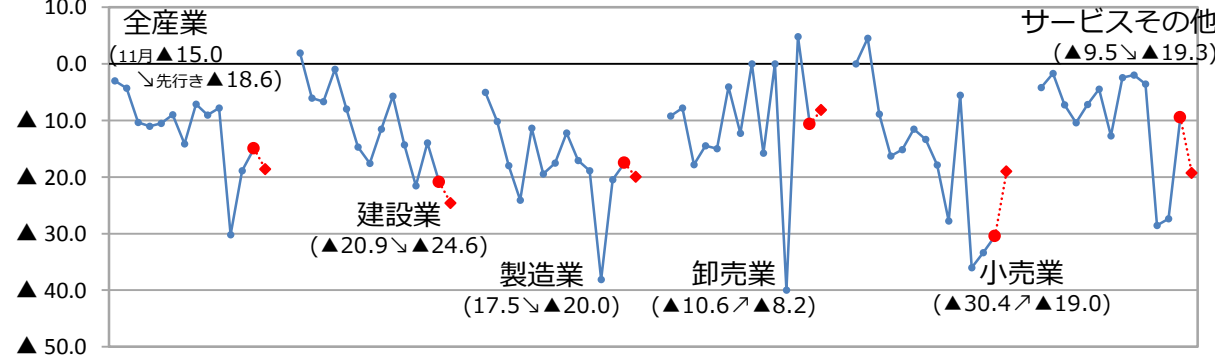
▽売上D I の推移 (平成29年11月以降)



3) 11月の採算(経常利益)D I と先行き見通し

採算D I は▲15.0と前月から3.9ポイントの改善。先行きD I は▲18.6と悪化の見通し。

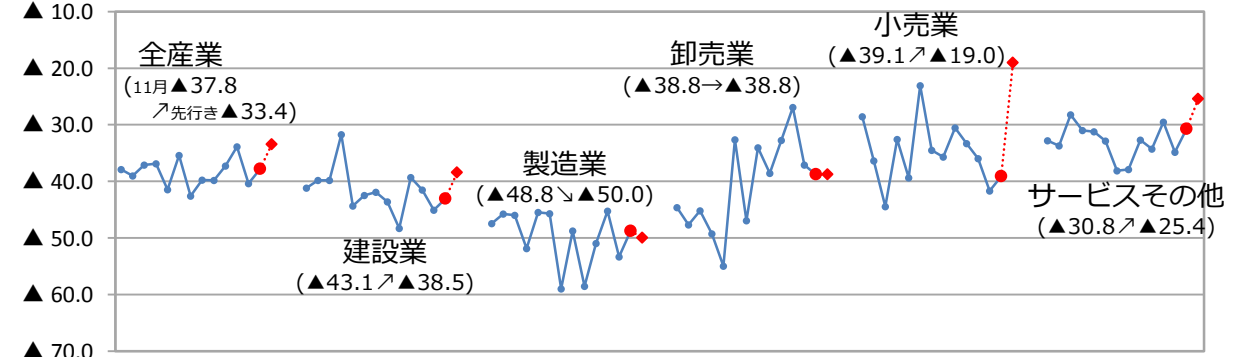
▽採算D I の推移 (平成29年11月以降)



4) 11月の仕入単価D I と先行き見通し

仕入単価D I は▲37.8と前月から2.6ポイントの増加で、価格上昇を訴える企業の割合が減少した。先行きD I は▲33.4と単価の下落を見込む。

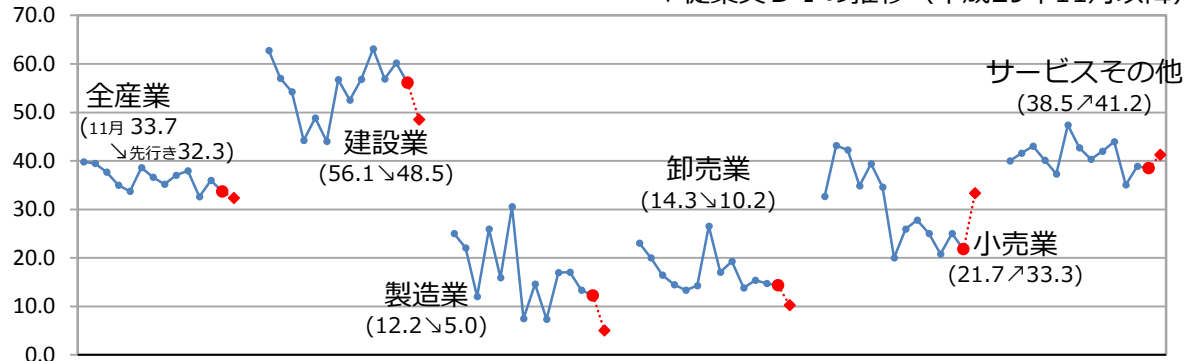
▽仕入単価D I の推移 (平成29年11月以降)



5) 11月の従業員D I と先行き見通し

従業員D I は33.7と前月から▲2.3ポイントの減少で、人手不足感は弱まった。先行きD I は32.3と人手不足感は弱まる見通し。

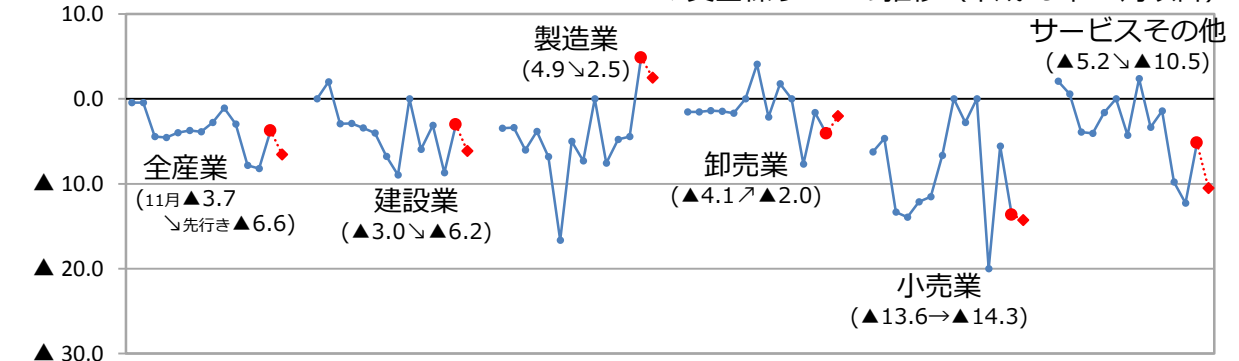
▽従業員D I の推移 (平成29年11月以降)



6) 11月の資金繰りD I と先行き見通し

資金繰りD I は▲3.7と前月から4.5ポイントの改善。先行きD I は▲6.6と悪化を見込む。

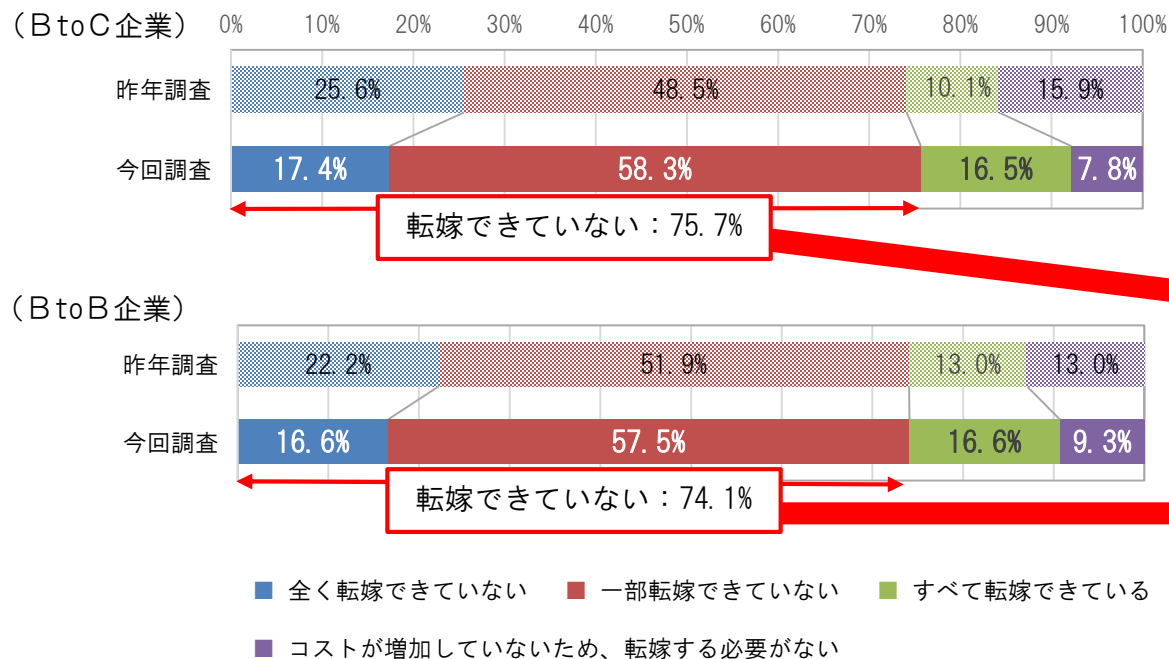
▽資金繰りD I の推移 (平成29年11月以降)



②価格転嫁の動向について

- ▶ 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75.7%と、昨年調査時と比較して1.6ポイント増加した。そのうち、「全く転嫁できていない」が17.4%と昨年より8.2ポイント減少したが、「一部転嫁できていない」は58.3%と昨年より9.8ポイント増加した。
一方、「全て転嫁できている」と回答した企業は、16.5%と昨年より6.4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7.8%と昨年より8.1ポイント減少した。
- ▶ 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74.1%と、昨年調査時からほぼ横這い。そのうち、「全く転嫁できていない」が16.6%と昨年より5.6ポイント減少したが、「一部転嫁できていない」は57.5%と昨年より5.6ポイント増加した。
一方、「全て転嫁できている」と回答した企業は、16.6%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9.3%と昨年より3.7ポイント減少した。
- ▶ 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54.0%と最も多く、次いで「競合他社が販売価格を上げていないため」が46.0%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71.1%と最も多く、次いで「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ため」が38.9%となった。

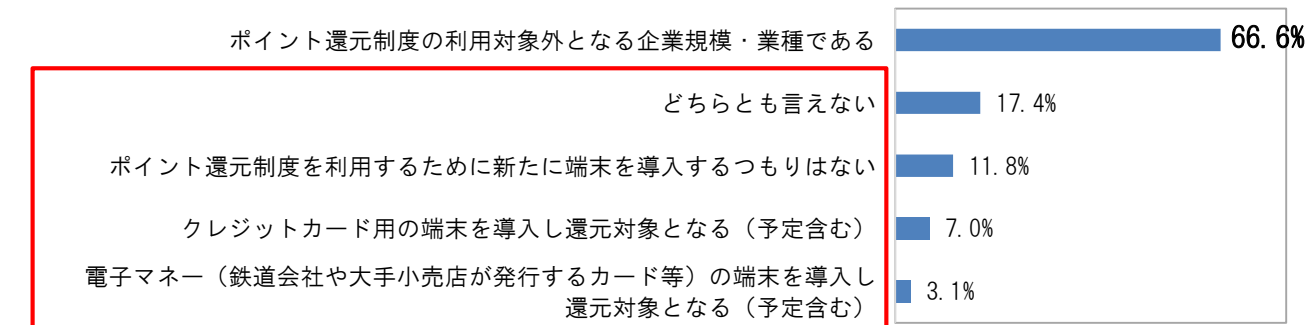
【価格転嫁の動向】



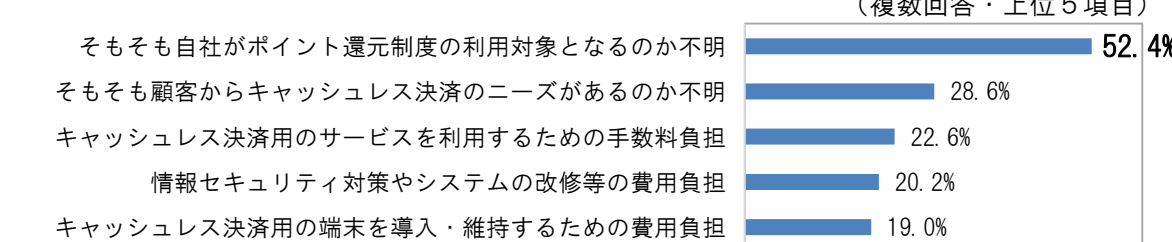
③キャッシュレス決済によるポイント還元制度への対応について

- ▶ 2019年10月に予定される消費税率10%への引き上げとあわせて、政府がキャッシュレス決済を利用した消費者へポイントで還元する施策（以下、ポイント還元制度）を検討する中、その対応状況について「ポイント還元制度の利用対象外となる企業規模・業種である」と回答した企業は66.6%と、ポイント還元制度の利用を見込み対応している企業を圧倒的に上回る結果となった。
- ▶ 一方、ポイント還元制度を利用するにあたっての懸念点について、「そもそも自社がポイント還元制度の利用対象となるのか不明」と回答した企業が52.4%と最も多く、次いで「そもそも顧客からキャッシュレス決済のニーズがあるのか不明」が28.6%、「キャッシュレス決済用のサービスを利用するための手数料負担」が22.6%となった。

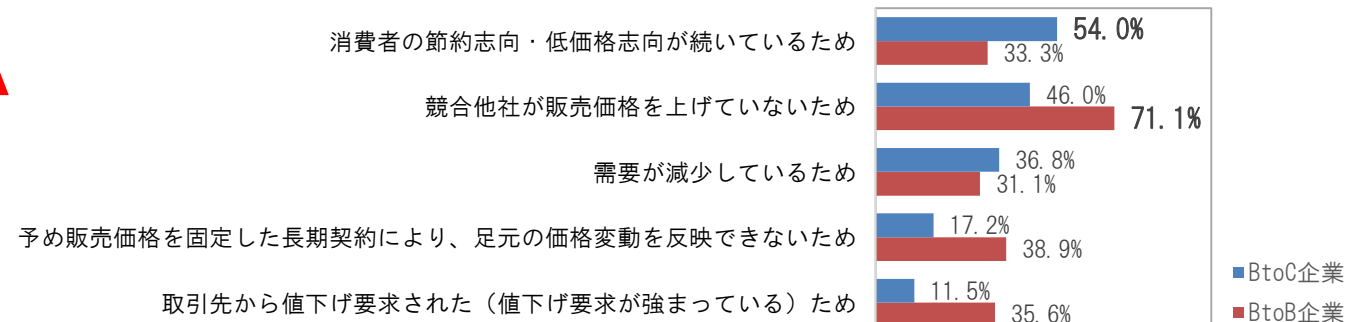
【ポイント還元制度に対する対応状況について】



【ポイント還元制度を利用するにあたっての懸念点】



【価格転嫁できない要因】



会員の声

- ▶ 胆振東部地震の影響を受けて工事遅延が発生したことに加え、恒常的な職人不足の影響から、大幅な工事遅延を招いている。仕事の依頼があっても受けられない状況であり、業績面でも大きな影響を受けている。…【内装工事業】
- ▶ 業界内の需要は存在するが、新規・中途雇用の採用難や離職者の欠員等から対応体制が整わず、見送りをせざるを得ない状況が苦しい。中長期的に考え雇用拡大に傾注したい。…【冷暖房設備工事業】
- ▶ 来年の消費税率改正に伴い、民間の設備投資が減少するのではないかと危惧している。…【一般管工事業】
- ▶ 軽減税率に対応するためにシステム変更が必要。かなりの費用がかかるが、何も得ることは無い。…【冷凍食品製造業】
- ▶ 若手の人材採用と育成、技術の継承が課題。…【コンクリート製品製造業】

- ▶ 仕入価格、運賃の高騰を受けているが、販売単価に転嫁しきれない取引先があり、収益率の低下が懸念される。一方で、需要は年々落ちており、既存取引先だけでは利益確保が難しくなっているが、新規ユーザー開拓は価格面でのリスク等があり、思うように進んでない。…【卸売業】
- ▶ 仕入価格の上昇が止まらず、売価に転嫁できない状況が続いている。…【小売業】
- ▶ 震災以降、韓国・香港の団体客の戻りが弱く売上バランスが変わってきており、より一層個人客の取り込みをおこなっていく必要がある。…【ホテル・旅館】
- ▶ 取引先においては、消費税相当また社会保険料負担の増加となっているが、元請先からの発注・受注単価は上がっておらず、経営が厳しい。…【専門サービス業】
- ▶ コストと合理性（危険性やそれに対する無限のコスト）を考えると、誰のための制度（キャッシュレス）なのか大いに疑問である。…【法律事務所】