

調査概要



札幌商工会議所

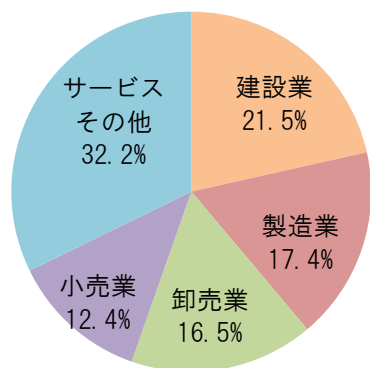
定期景気調査結果（2022年11月）

2022年12月21日（水）

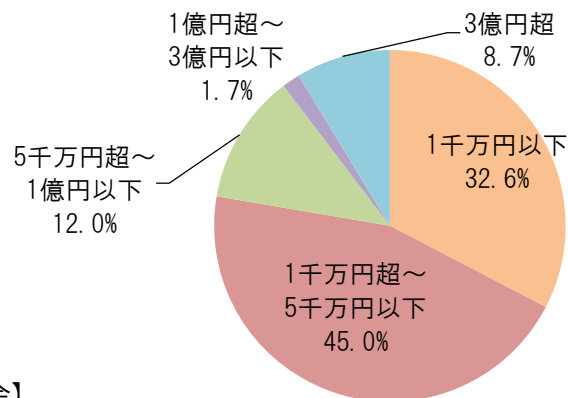
1. 調査期間 2022年11月14日(月)～2022年11月24日(木)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業543社
3. 回答状況 242社（回答率44.6%）
4. 調査項目
 - ①11月の業況と先行き見通し
 - ②付帯調査…コスト増加分の価格転嫁の動向
 - ③付帯調査…新型コロナウイルスによる経営への影響

5. 回答企業属性

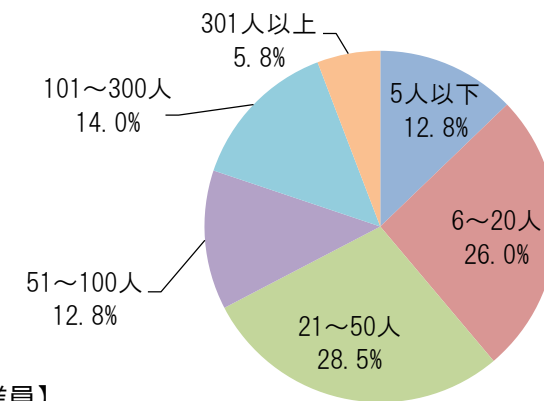
【業 種】



【資本金】



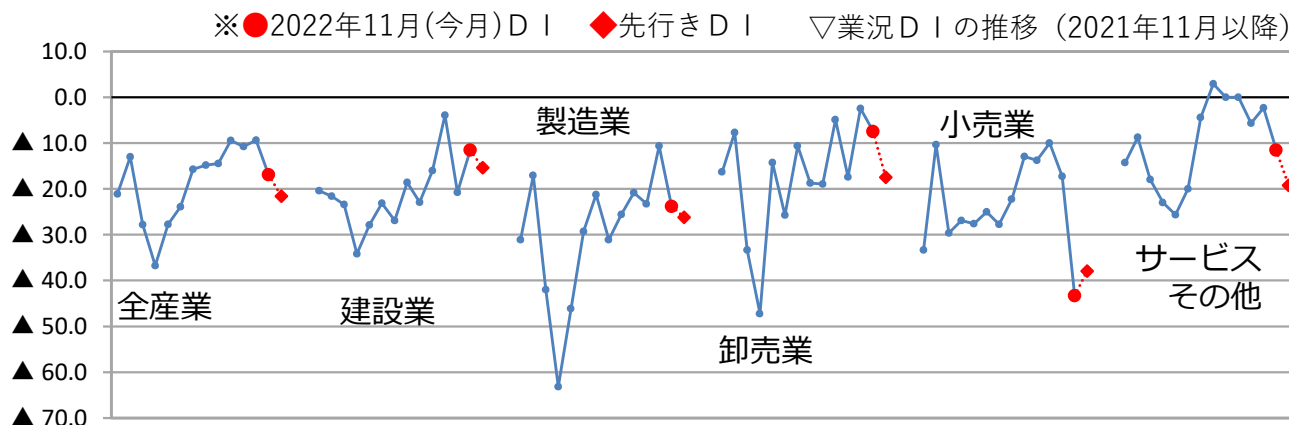
【従業員】



① 11月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲16.9と、7.6ポイントの悪化。先行き見通しDIは▲21.6と悪化の見込み。

	2022年		
	10月	11月	12月～2月
全産業	▲9.3	▲16.9	▲21.6
建設	▲20.8	▲11.5	▲15.4
製造	▲10.6	▲23.8	▲26.2
卸売	▲2.4	▲7.5	▲17.5
小売	▲17.2	▲43.3	▲37.9
サービスその他	▲2.3	▲11.5	▲19.2



※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～2月）の先行き見通し

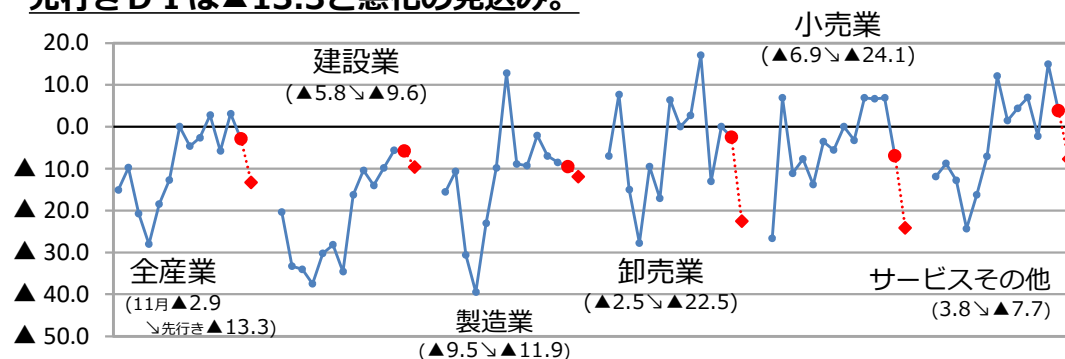
【例】

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

1) 売上D I と先行き見通し

▽売上D I の推移 (2021年11月以降)

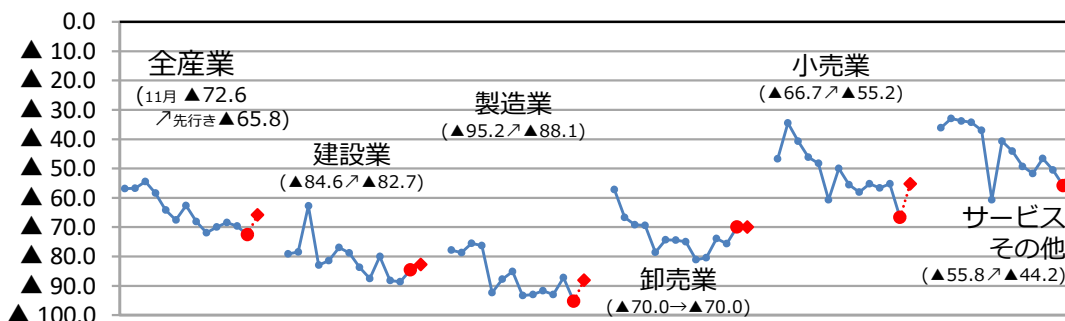
売上D I は▲2.9と前月から6.0ポイント悪化。
 先行きD I は▲13.3と悪化の見込み。



3) 仕入単価D I と先行き見通し

▽仕入単価D I の推移 (2021年11月以降)

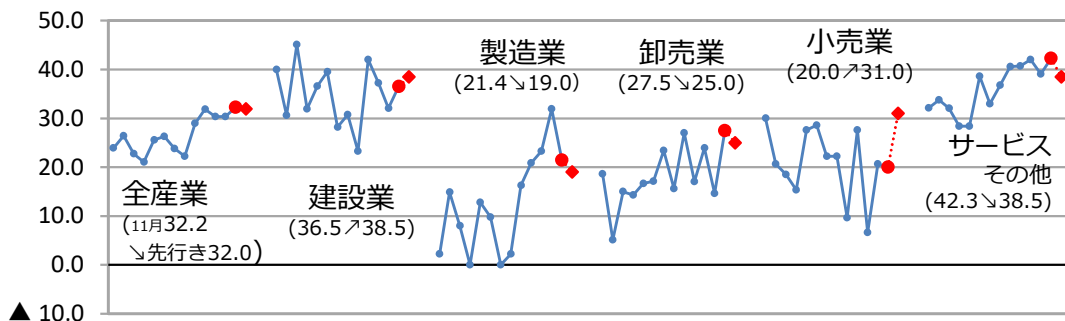
仕入単価D I は▲72.6と前月から3.0ポイント減少。
 先行きD I は▲65.8と価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



5) 従業員D I と先行き見通し

▽従業員D I の推移 (2021年11月以降)

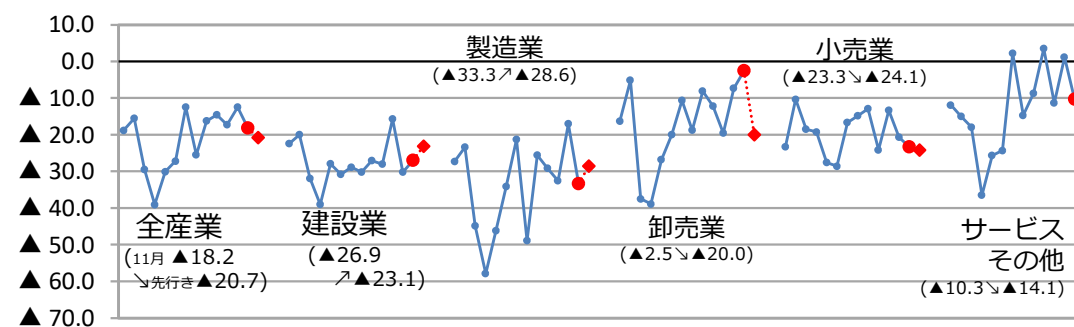
従業員D I は32.2と前月から2.8ポイント増加。
 先行きD I は32.0で、横ばいの見込み。



2) 採算(経常利益)D I と先行き見通し

▽採算D I の推移 (2021年11月以降)

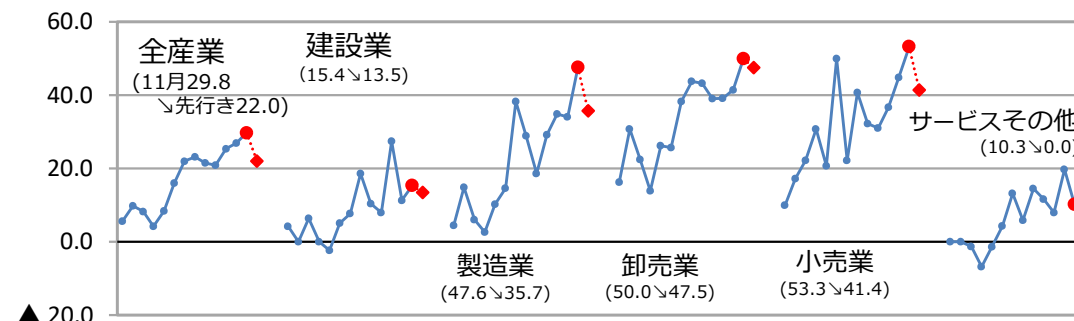
採算D I は▲18.2と前月から5.7ポイントの悪化。
 先行きD I は▲20.7と悪化の見込み。



4) 販売単価D I と先行き見通し

▽販売単価D I の推移 (2021年11月以降)

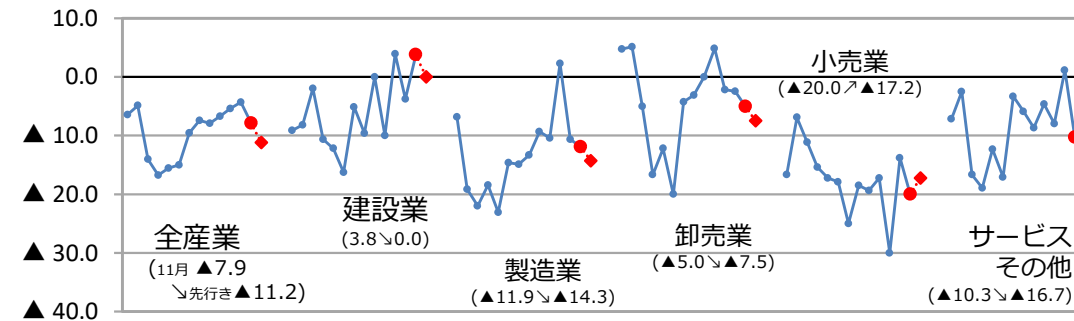
販売単価D I は29.8と前月から2.8ポイントの増加。
 先行きD I は22.0と販売単価の下落の見込み。



6) 資金繰りD I と先行き見通し

▽資金繰りD I の推移 (2021年11月以降)

資金繰りD I は▲7.9と前月から3.6ポイントの減少。
 先行きD I は▲11.2と悪化の見込み。



②コスト増加分の価格転嫁の動向

- 企業向け商品・サービス（BtoB）におけるコスト増加分の価格転嫁について、「全く転嫁できていない」企業は16.6%、「一部転嫁できていない」企業は70.2%となり、価格転嫁できていない企業は合計86.8%と、2021年11月調査から4.7ポイント増加した。
価格転嫁できない主な理由は、「競合他社が販売価格を上げていないため」が22.8%と最も多く、「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16.4%で続いた。【図1】
- 消費者向け商品・サービス（BtoC）におけるコスト増加分の価格転嫁について、「全く転嫁できていない」企業は18.2%、「一部転嫁できていない」企業は64.6%となり、価格転嫁できていない企業は合計82.8%と、2021年11月調査から8.3ポイント増加した。
価格転嫁できない主な理由は、「消費者の節約志向・低価格指向が続いているため」が27.6%と最も多く、「競合他社が販売価格を上げていないため」が18.1%で続いた。【図2】
- 発注側企業との価格交渉について、「協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた」は54.0%、「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」は7.5%と、61.5%は価格協議ができています。一方で、「発注量の減少や取引を断られること等を考慮し、協議を申し込まなかった」が13.1%、「協議を申し込んだが、話し合いに応じてもらえなかった」が6.1%、「取引価格の維持や減額について一方的な通知があった」が3.8%と、合計で23.0%の企業が価格協議ができていないという結果となった。【図3】

図1 【価格転嫁の動向（BtoB）】

※円グラフは、外側が2022年11月調査、内側が2021年11月調査

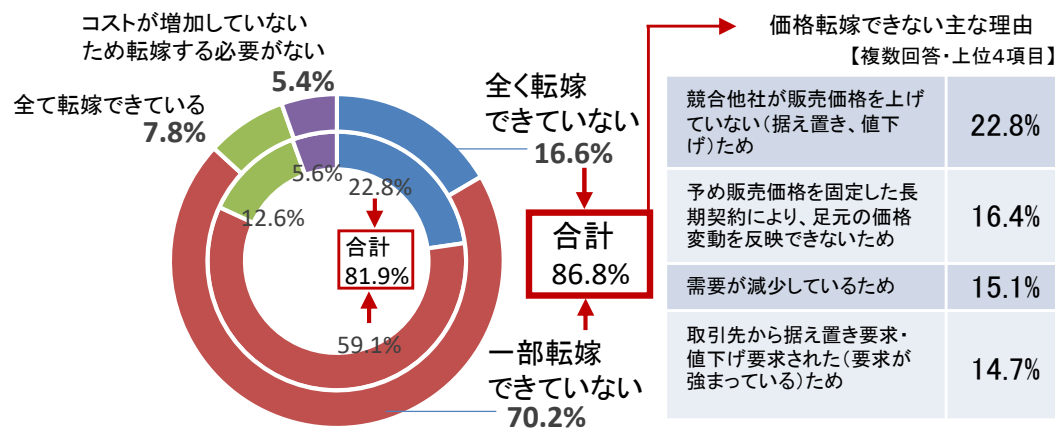


図2 【価格転嫁の動向（BtoC）】

※円グラフは、外側が2022年11月調査、内側が2021年11月調査

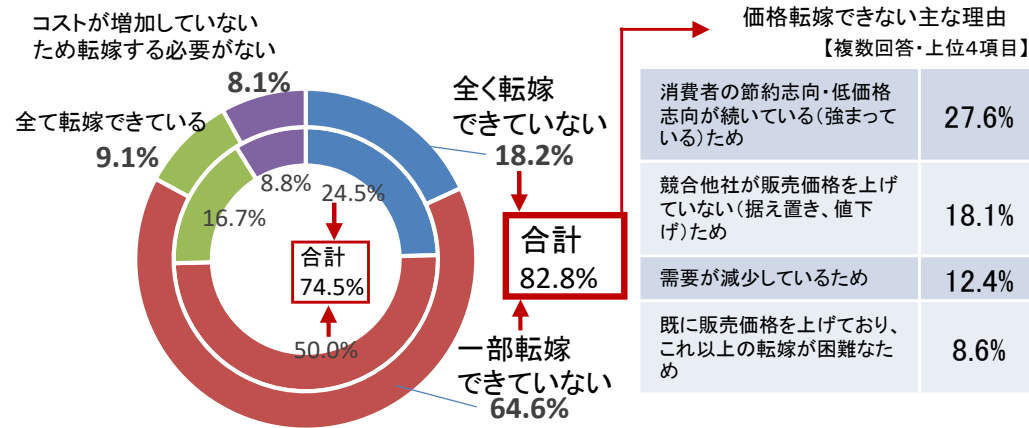
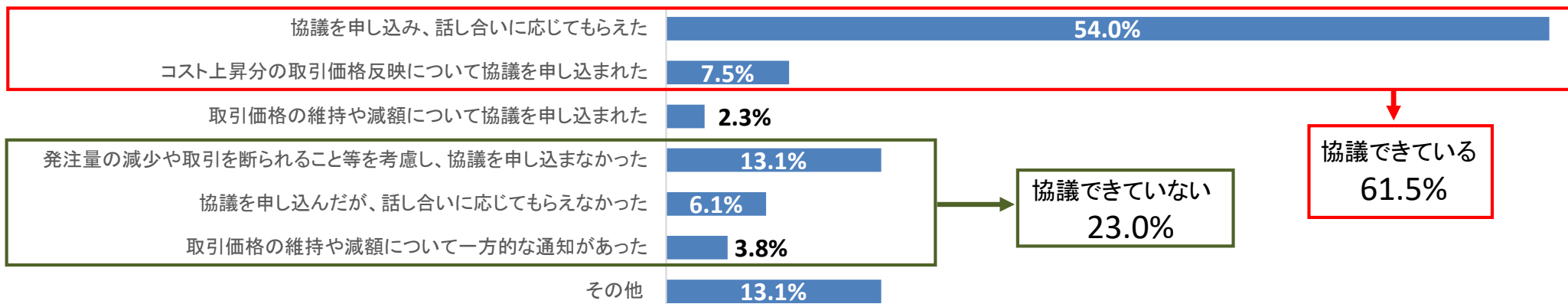


図3 【発注側企業との価格交渉の協議について】



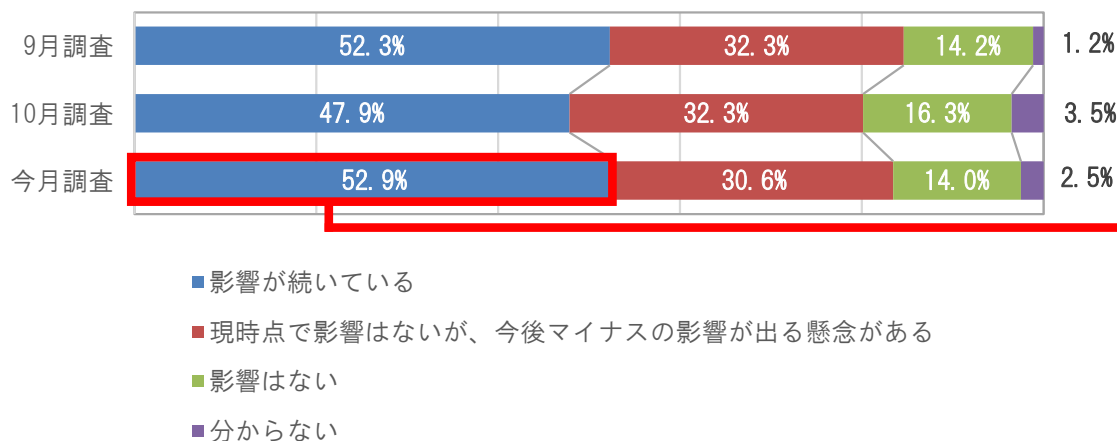
③新型コロナウイルスによる経営への影響

- 新型コロナウイルスによる経営への影響について、「影響が続いている」と回答した企業は52.9%で、前月調査時と比較して5.0ポイント増加した。「現時点で影響はないが、今後マイナスの影響が出る懸念がある」と回答した企業は30.6%、「影響はない」と回答した企業は14.0%であった。

【図1】

- 「感染拡大前と比べたマイナスの影響の大きさ」については、前月調査と比べて、「大きな影響（売り上げが30%程度減少）」と答えた企業の割合が増加し、「深刻な影響（売り上げが50%超減少）」、「ある程度の影響（売り上げが10%超減少）」と答えた企業の割合が減少した。【参考】

図1 【新型コロナウイルスによる経営への影響】



参考【感染拡大前と比べたマイナスの影響の大きさ】

「経営への影響が続いている」と回答した企業を100とした場合

	11月	10月	9月
深刻な影響 (売り上げが50%超減少)	5.5%	5.7%	3.7%
大きな影響 (売り上げが30%程度減少)	23.4%	22.0%	30.1%
ある程度の影響 (売り上げが10%程度減少)	71.1%	72.4%	66.2%

(参考) 会員の声

- 取引先が官公庁のため、単価が年度当初に決定され変更される事が無い。単価の更新は来年度となり、今年度のような物価上昇に短期的な対応ができない。…【測量業】
- 仕入れ先からの価格改定案内が多すぎ、販売先への価格改定が追いついていない。…【業務用食品卸売業】
- 人材不足が解消されず、年内に人員補充を行う予定であったが、難しい状況。…【警備業】
- なかなか収まらないコロナ禍の中で、先行きの経営に不透明感が増して行っている。特に基盤が脆弱な北海道経済には多大な影響があるのではないか。…【専門サービス業】
- 当社は発注側であり、原材料価格の上昇分について価格交渉は行うものの、双方の意見を取り入れた価格で妥協せざるを得ない状況となっている。…【不動産業】