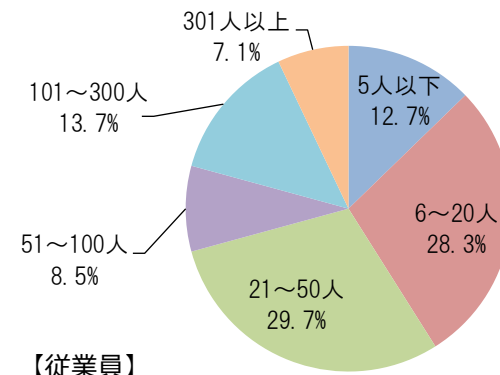
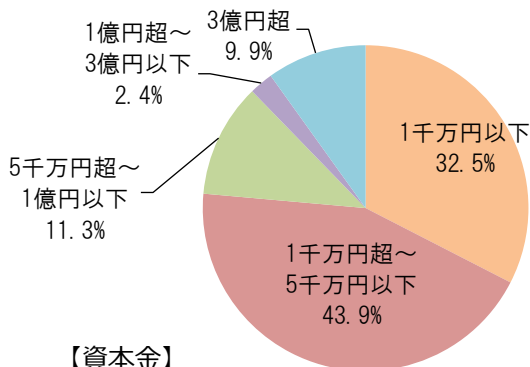
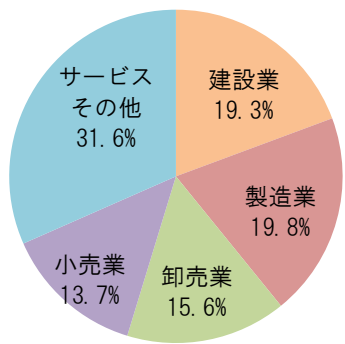


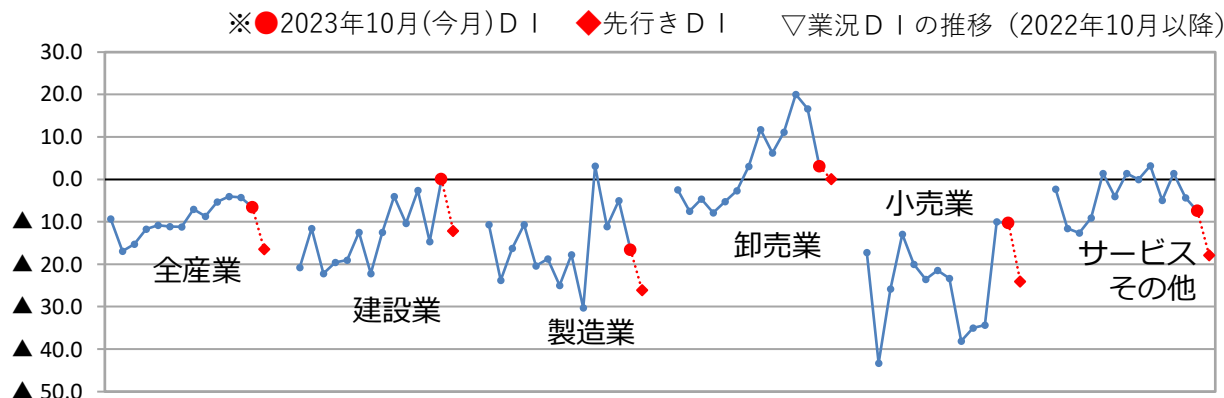
1. 調査期間 2023年10月16日(木)~2023年10月24日(火)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業537社
3. 回答状況 212社 (回答率39.3%)
4. 調査項目 ①10月の業況と先行き見通し  
②コスト増加分の価格転嫁の動向
5. 回答企業属性



## ① 10月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲6.6と、2.3ポイントの悪化。先行き見通しDIは▲16.5と悪化の見込み。

	2023年		
	9月	10月	11月~1月
全産業	▲4.3	▲6.6	▲16.5
建設	▲14.6	0.0	▲12.2
製造	▲5.0	▲16.7	▲26.2
卸売	16.7	3.0	0.0
小売	▲10.0	▲10.3	▲24.1
サービスその他	▲4.3	▲7.5	▲17.9



※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

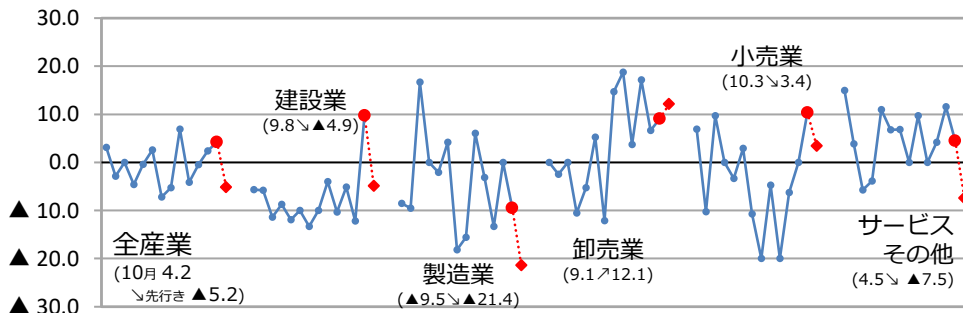
【例】

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

### 1) 売上D I と先行き見通し

▽売上D I の推移 (2022年10月以降)

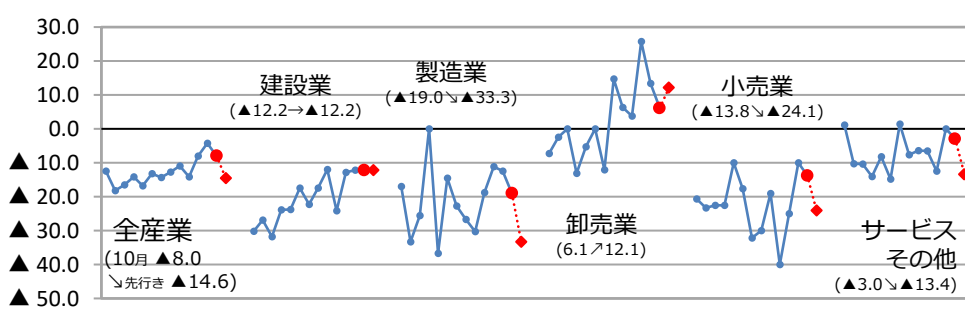
売上D I は4.2と前月から1.8ポイントの増加。  
先行きD I は▲5.2と悪化の見込み。



### 2) 採算(経常利益)D I と先行き見通し

▽採算D I の推移 (2022年10月以降)

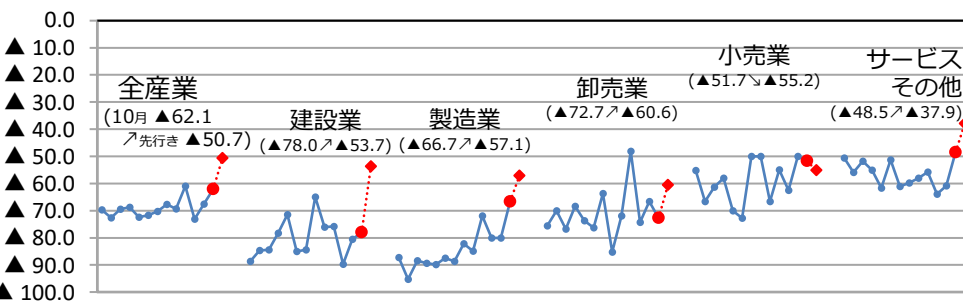
採算D I は▲8.0と前月から3.7ポイントの減少。  
先行きD I は▲14.6と悪化の見込み。



### 3) 仕入単価D I と先行き見通し

▽仕入単価D I の推移 (2022年10月以降)

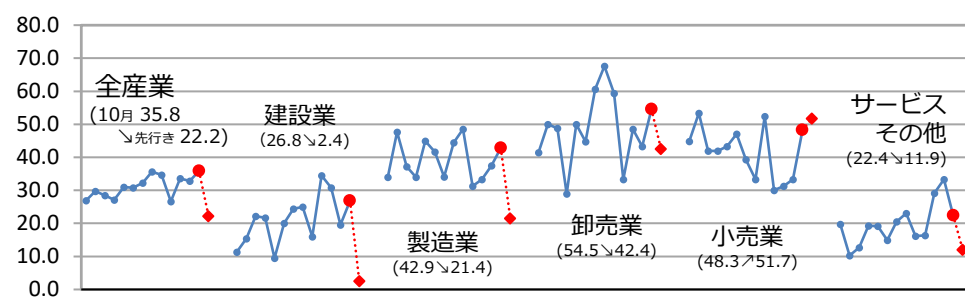
仕入単価D I は▲62.1と前月から5.5ポイントの増加。  
先行きD I は▲50.7と価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



### 4) 販売単価D I と先行き見通し

▽販売単価D I の推移 (2022年10月以降)

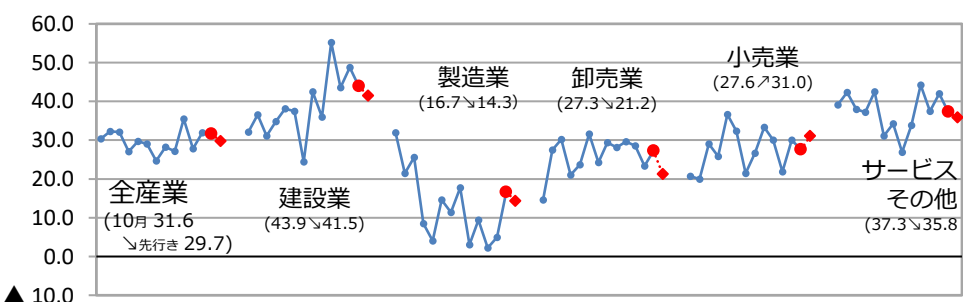
販売単価D I は35.8と前月から2.9ポイントの増加。  
先行きD I は22.2と販売単価の下降の見込み。



### 5) 従業員D I と先行き見通し

▽従業員D I の推移 (2022年10月以降)

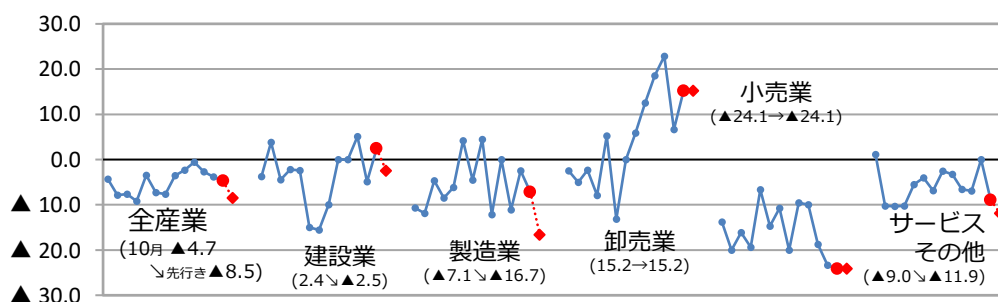
従業員D I は31.6と前月から0.3ポイントの減少。  
先行きD I は29.7で、人手不足感がやや弱まる見込み。



### 6) 資金繰りD I と先行き見通し

▽資金繰りD I の推移 (2022年10月以降)

資金繰りD I は▲4.7と前月から0.9ポイントの減少。  
先行きD I は▲8.5と悪化の見込み。



## ②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58.9%、「企業向け、消費者向けの両方」が29.2%、「消費者向け(BtoC)」が11.9%。【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58.0%。「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」を合わせると65.3%は価格協議を実施しており、2023年4月調査から6.2ポイント減少しているものの、依然として6割超と高水準となっている。【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51.7%。2023年4月調査から1.7ポイント増加し、価格転嫁も一定程度進捗している。【図3】
- 価格協議の実施有無で、コスト増加分の価格転嫁割合に大きな差異があり、4割以上の価格転嫁が実施できている企業は、「協議できている」企業では65.3%なのに対して、「協議できていない」企業は25.0%と半分以上にとどまる。【図4】

図1【商品・製品・サービスの販売先について】

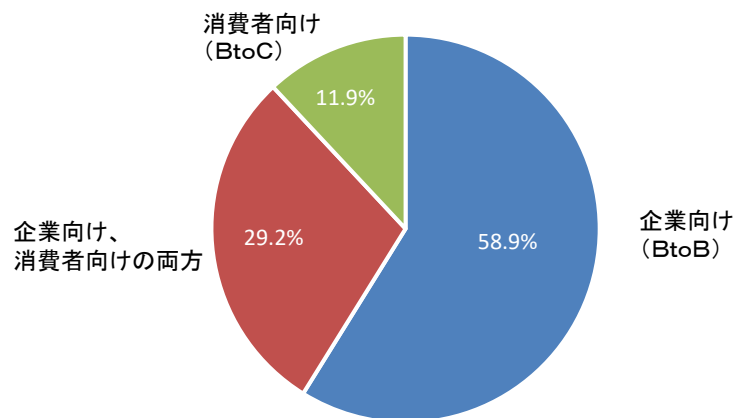


図2【価格交渉の協議について】

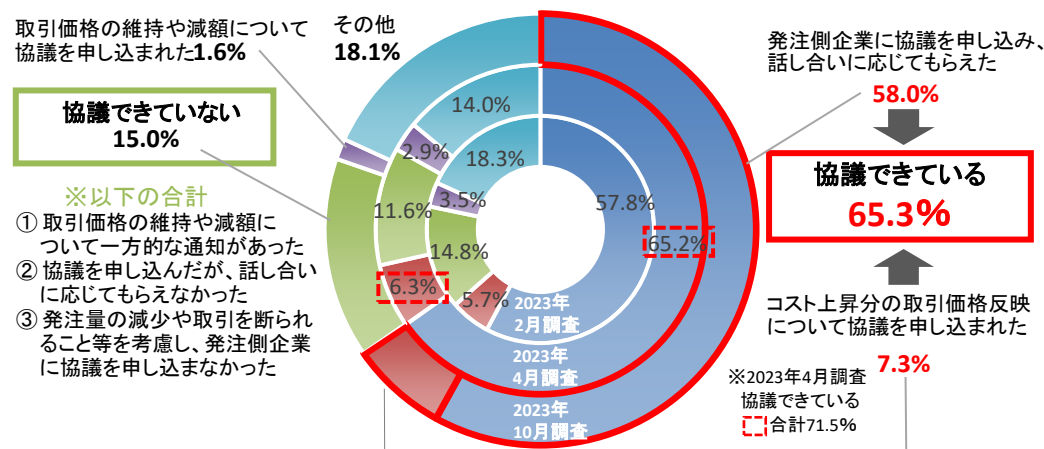


図3【価格転嫁の状況 コスト全体】

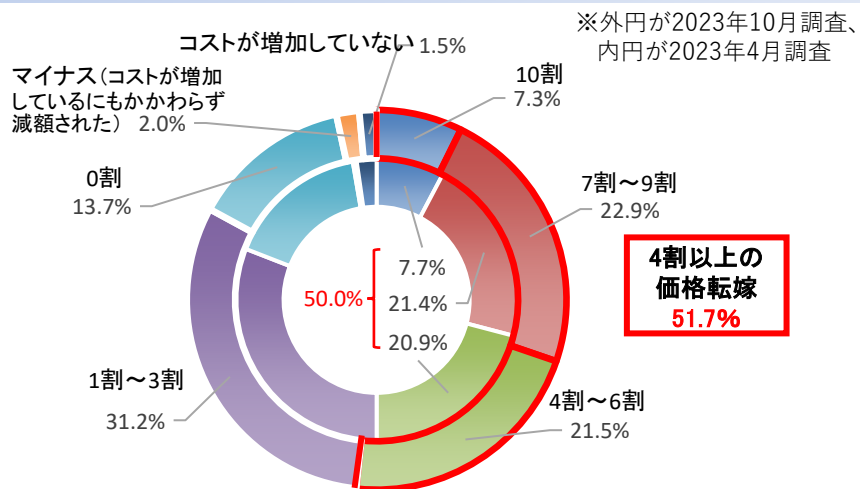
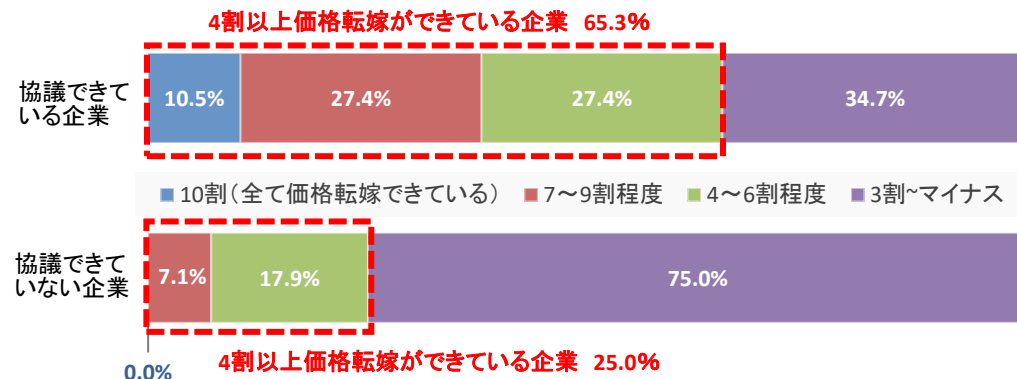


図4【協議の有無による比較】



### ③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39.8%と、「コスト全体（前頁 図3参照）」の51.7%を下回る。また、2割強の企業が、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」と回答。【図1】
- ▶ 「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52.5%と最も多く、「労務費の価格転嫁のためのガイドライン」は3割に迫る。また、「団体あるいは組合で、価格協議できる仕組み」は価格協議を実施している企業より、5.3ポイント高い17.2%となっている。【図2】

図1 【労務費増加分の価格転嫁について】

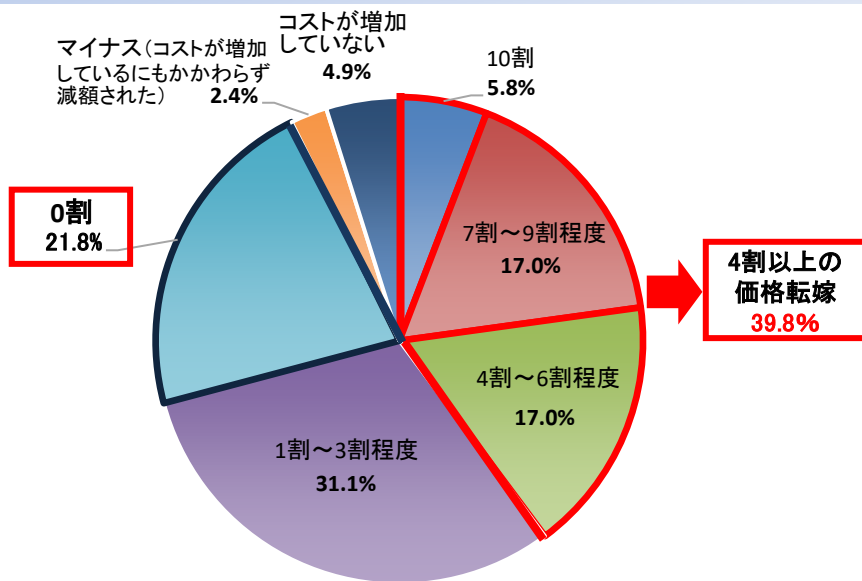
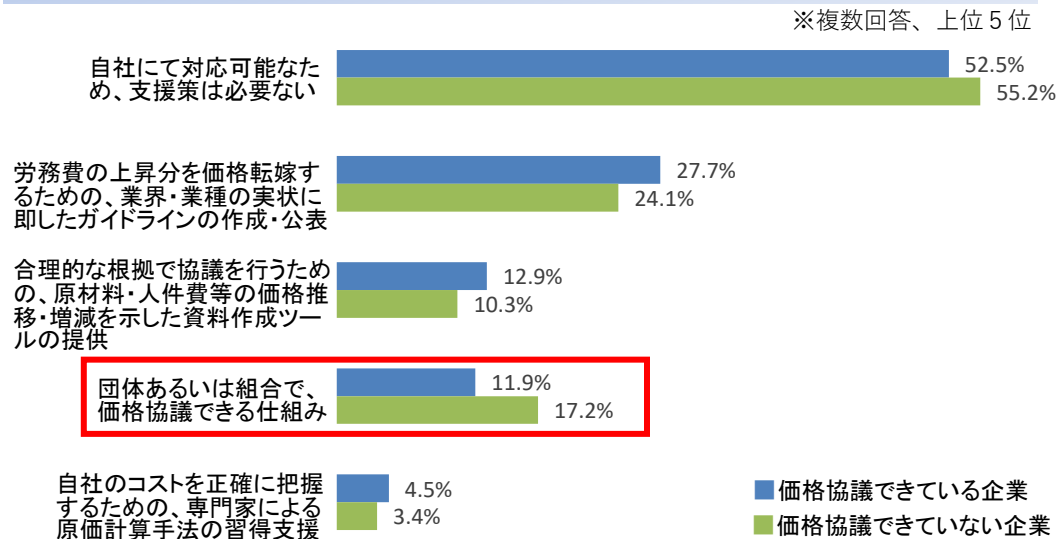


図2 【価格協議を行うにあたり希望する支援策について】



### (参考) 会員の声

- ▶ 資材等の高騰が予想以上に推移した事により、販売価格に値上げ分を転嫁出来ていない状況。 …【自動車・同付属品製造業】
- ▶ 仕入先からの値上げ要請は以前に比べ落ち着きつつある。 …【包装資材等卸売業】
- ▶ 価格転嫁が出来ていないため、昨年と同水準の売上でも利益率が減少している。 …【管工事業】
- ▶ これまでの賃金上昇分は取引先の協力で価格転嫁が出来ているが、更なる賃上げ分の価格転嫁は現状では難しい。 …【繊維製品製造業】
- ▶ 電気代急騰対策が喫緊の課題。原子力発電所の早期稼働を求める。 …【食料・飲料卸売業】