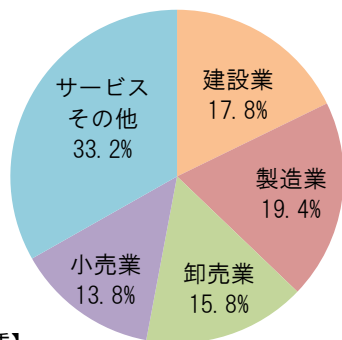
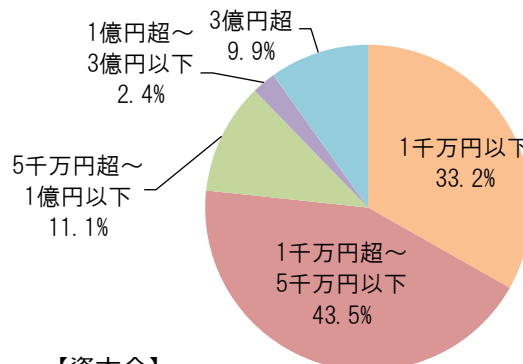


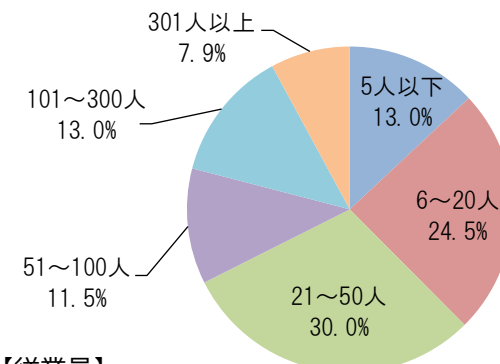
1. 調査期間 2024年4月5日(金)～2024年4月25日(木)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業527社
3. 回答状況 253社（回答率48.0%）
4. 調査項目 ①4月の業況と先行き見通し
②コスト増加分の価格転嫁の動向
5. 回答企業属性



【業 種】



【資本金】



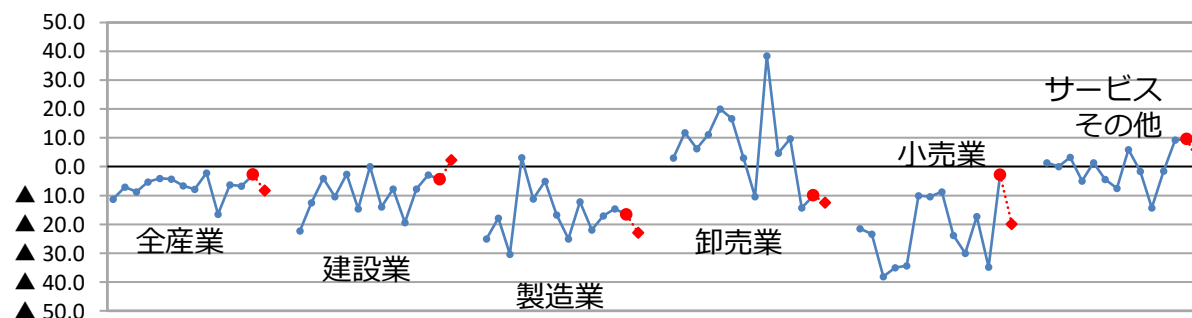
【従業員】

① 4月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲2.8と、3.9ポイントの改善。先行き見通しDIは▲8.4と悪化の見込み。

	2024年		
	3月	4月	5月～7月
全産業	▲6.7	▲2.8	▲8.4
建設	▲2.8	▲4.4	2.2
製造	▲14.6	▲16.7	▲22.9
卸売	▲14.3	▲10.0	▲12.5
小売	▲34.8	▲2.9	▲20.0
サービスその他	9.2	9.5	1.2

※●2024年4月(今月)DI ◆先行きDI ▽業況DIの推移（2023年4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（4月）と比べた、向こう3ヶ月（5月～7月）の先行き見通し

【例】

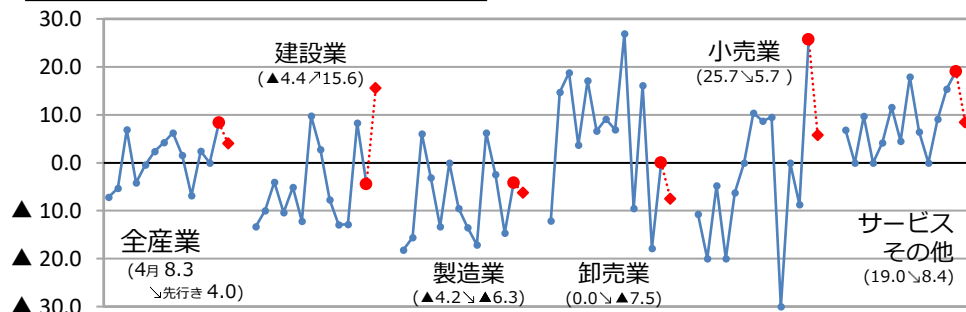
$$\text{業況DI} = \frac{(\text{好転} - \text{悪化}) \times 100}{(\text{好転} + \text{不変} + \text{悪化})}$$

1) 売上 D I と先行き見通し

▽売上 D I の推移 (2023年4月以降)

売上 D I は8.3と前月から8.3ポイントの増加。

先行き D I は4.0と悪化の見込み。

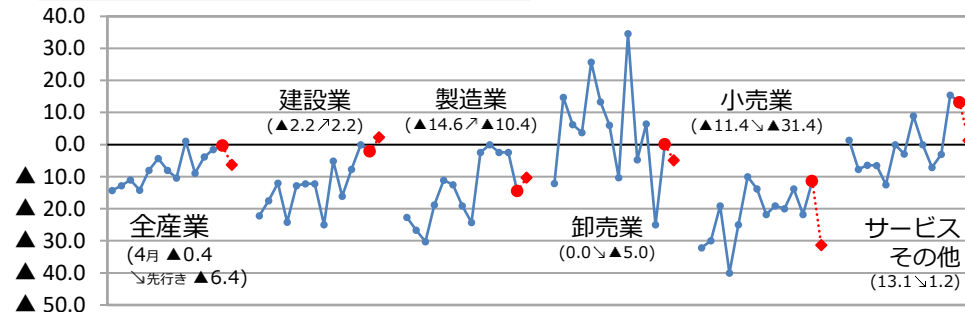


2) 採算 (経常利益) D I と先行き見通し

▽採算 D I の推移 (2023年4月以降)

採算 D I は▲0.4と前月から1.2ポイントの増加。

先行き D I は▲6.4と悪化の見込み。

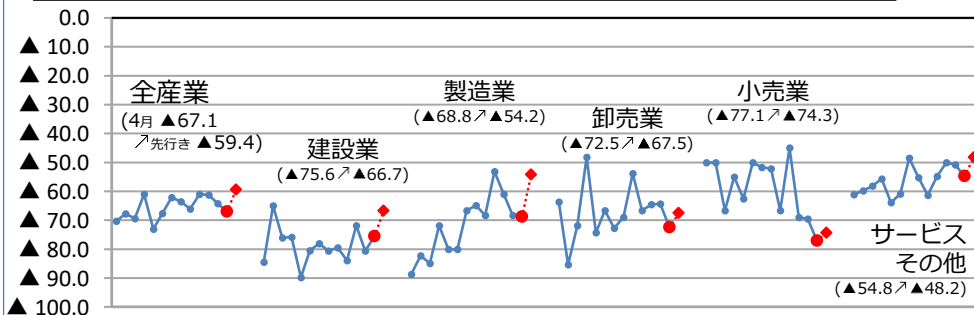


3) 仕入単価 D I と先行き見通し

▽仕入単価 D I の推移 (2023年4月以降)

仕入単価 D I は▲67.1と前月から2.9ポイントの悪化。

先行き D I は▲59.4と価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。

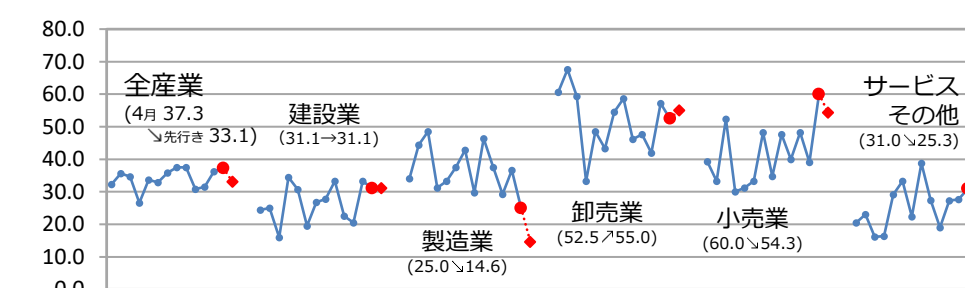


4) 販売単価 D I と先行き見通し

▽販売単価 D I の推移 (2023年4月以降)

販売単価 D I は37.3と前月から1.0ポイントの増加。

先行き D I は33.1と販売単価の下降の見込み。

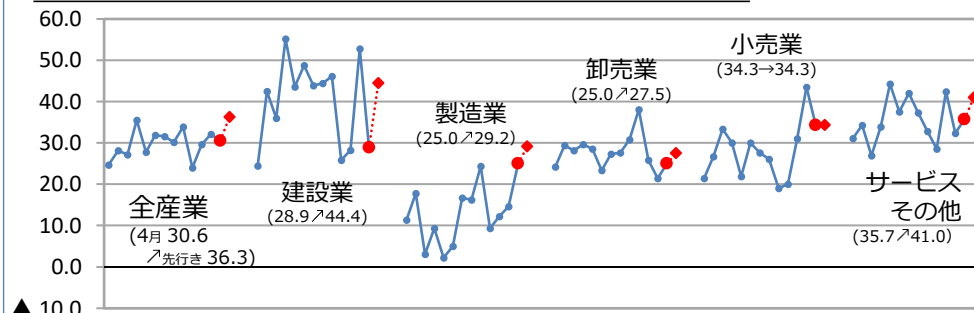


5) 従業員 D I と先行き見通し

▽従業員 D I の推移 (2023年4月以降)

従業員 D I は30.6と前月から1.5ポイントの減少。

先行き D I は36.3で、人手不足感が増大する見込み。

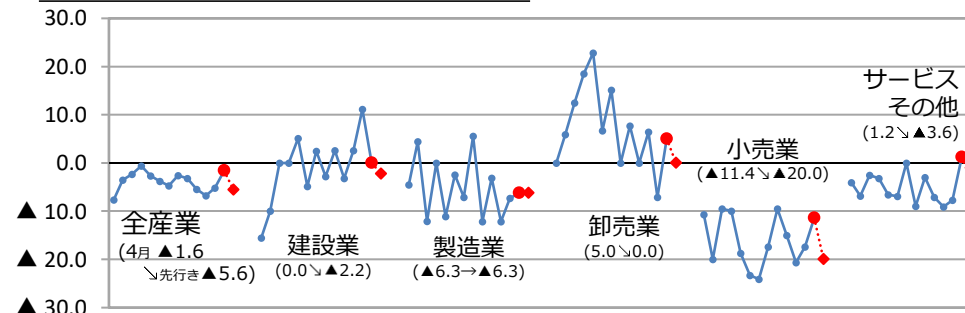


6) 資金繰り D I と先行き見通し

▽資金繰り D I の推移 (2023年4月以降)

資金繰り D I は▲1.6と前月から3.6ポイントの増加。

先行き D I は▲5.6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62.0%、「企業向け、消費者向けの両方」が26.4%、「消費者向け(BtoC)」が11.6%。【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58.8%。「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66.4%は価格協議を実施しており、前回2023年10月調査から1.1ポイント増加し、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54.8%。前回2023年10月調査から3.1ポイント増加し、価格転嫁も一定程度進捗している。【図3】
- 「4割以上の価格転嫁」が実施できている企業の割合は、業種によって大きな差異があり、卸売業で80.0%の企業が価格転嫁できていたのに対して、サービス・その他では37.8%と半数以下にとどまる。【図4】

図1 【商品・製品・サービスの販売先について】

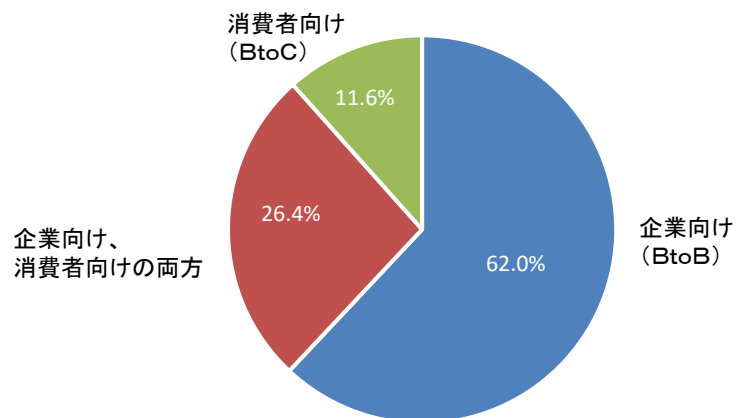


図2 【価格交渉の協議について】

※外円が2024年4月調査、内円が2023年10月調査

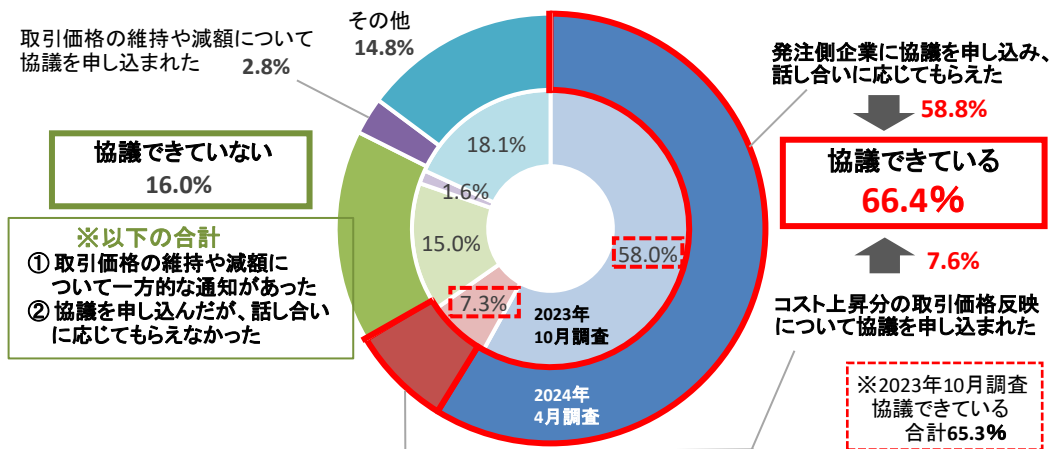


図3 【価格転嫁の状況コスト全体】 ※外円が2024年4月調査、内円が2023年10月調査

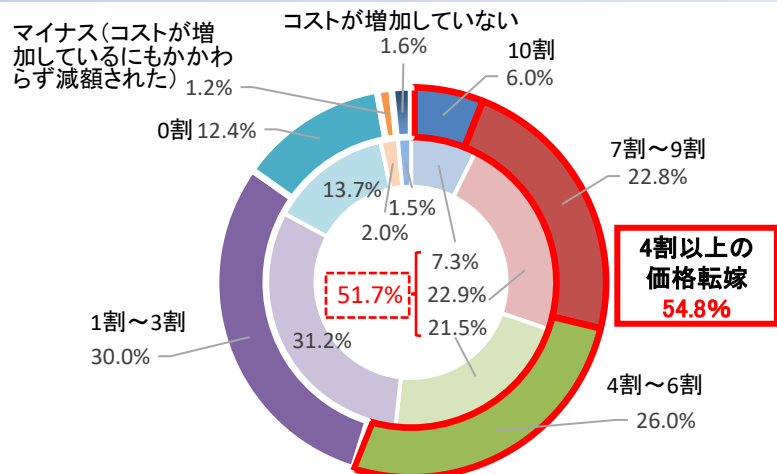
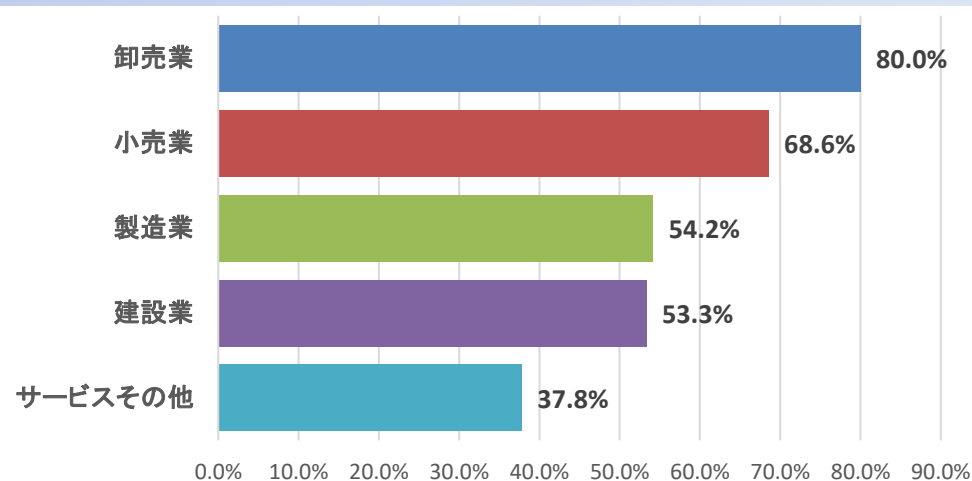


図4 【4割以上価格転嫁が実施できた企業の割合（業種別）】



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43.0%。前回2023年10月調査から3.2ポイント増加している一方、「コスト全体（前頁 図3参照）」の54.8%を11.8%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5】
- 「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49.0%と最も多く、次いで「合理的な根拠で協議を行うための資料作成ツールの提供」は19.7%。また、「団体あるいは組合で、価格協議できる仕組み」が協議未実施の企業では32.4%と高い割合となっている。【図6】

図5 【労務費増加分の価格転嫁について】

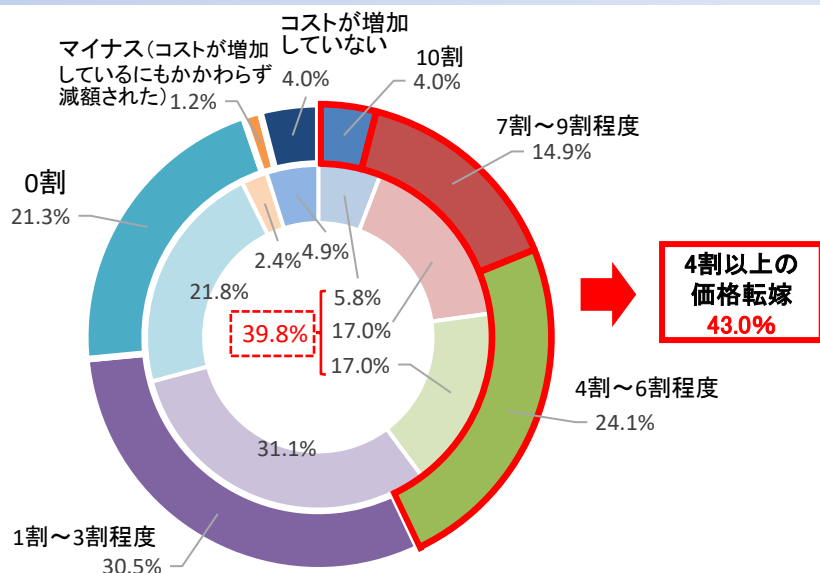
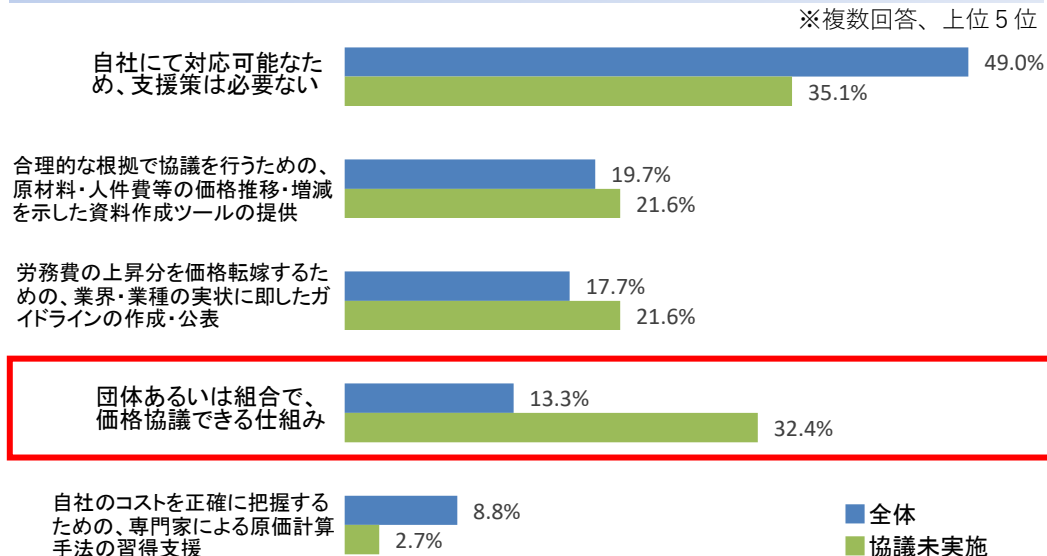


図6 【価格協議を行うにあたり希望する支援策について】



(参考) 会員の声

- 原材料・燃料・労務費等の増加スピードが早く、売価に転嫁しきれていない。 …【自動車・同付属品製造業】
- 取引先に価格転嫁を申し込むと、他社との見積もり合わせになってしまう。 …【印刷業】
- 下請け不足のため、受注調整が必要になっている。メーカーの値上げの度に単価の入れ替え等の手間が増える。 …【管工事業】
- 嗜好品の為、以前の値上げの際は如実に購買単価に影響が出たため、規格変更による値上げを検討している。 …【製造・小売業】
- 医療業のため、報酬改定により販売価格は国が決めるが、仕入れ先からは一方的に価格値上げを求められている。 …【医療業】