

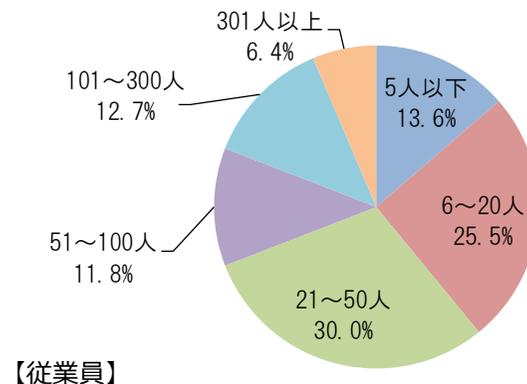
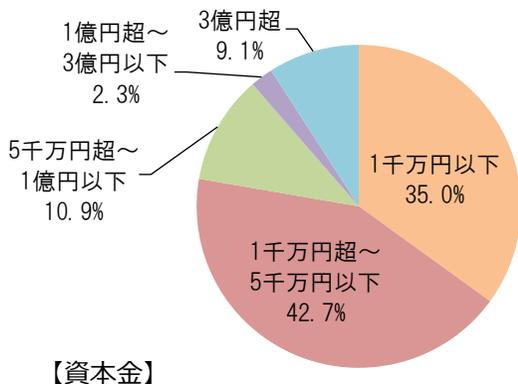
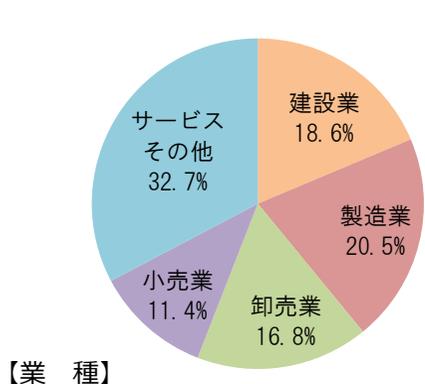
1. 調査期間 2024年8月6日(火)~2024年8月23日(金)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業526社
3. 回答状況 220社 (回答率41.8%)
4. 調査項目 ① 8月の業況と先行き見通し  
② 取引適正化に向けた課題

(参考) 全国の調査結果についてはこちらをご参照ください

日本商工会議所  
The Japan Chamber of Commerce and Industry  
商工会議所LOBO調査 結果  
<https://cci-lobo.jcci.or.jp/>



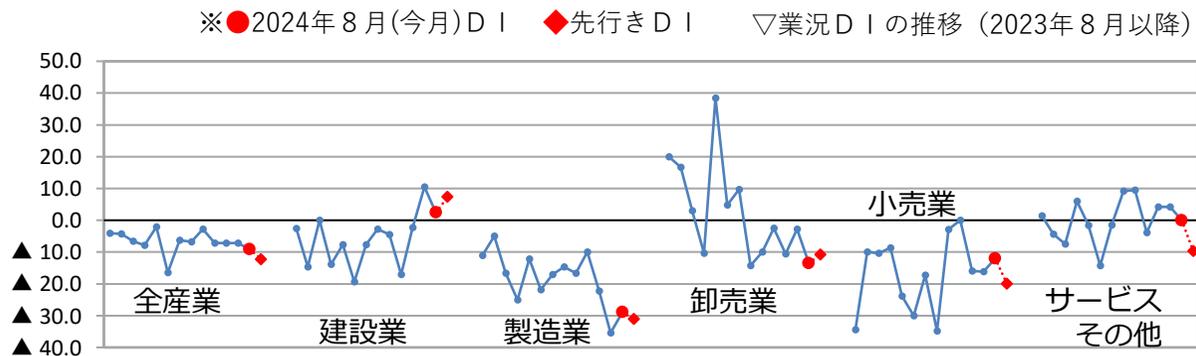
5. 回答企業属性



① 8月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲9.1と、前月から2.0ポイント悪化。先行き見通しDIは▲12.3と悪化の見込み。

	2024年		
	7月	8月	9月~11月
全産業	▲ 7.1	▲ 9.1	▲ 12.3
建設	10.5	2.4	7.3
製造	▲ 35.4	▲ 28.9	▲ 31.1
卸売	▲ 2.8	▲ 13.5	▲ 10.8
小売	▲ 16.1	▲ 12.0	▲ 20.0
サービスその他	4.2	0.0	▲ 9.7



※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(8月)と比べた、向こう3ヶ月(9月~11月)の先行き見通し

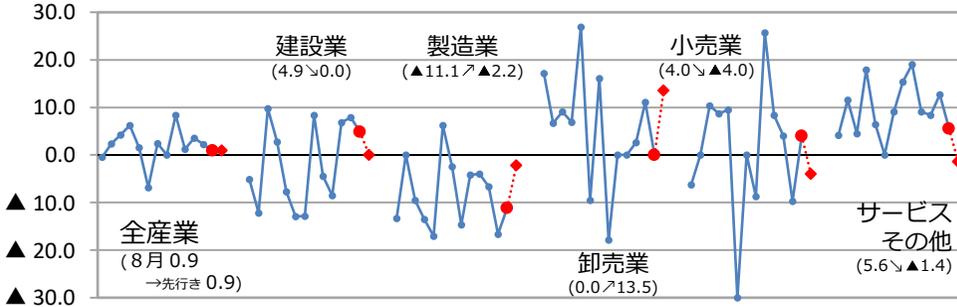
【例】

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

1) 売上DIと先行き見通し

▽売上DIの推移 (2023年8月以降)

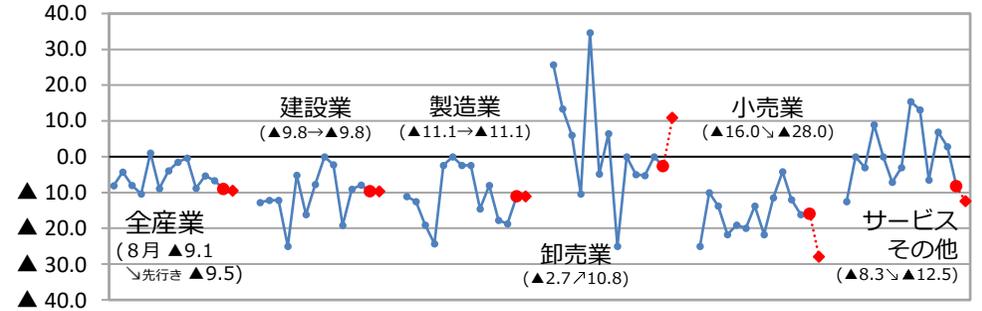
売上DIは0.9と前月から1.3ポイントの悪化。  
先行きDIは0.9と横ばいの見込み。



2) 採算(経常利益)DIと先行き見通し

▽採算DIの推移 (2023年8月以降)

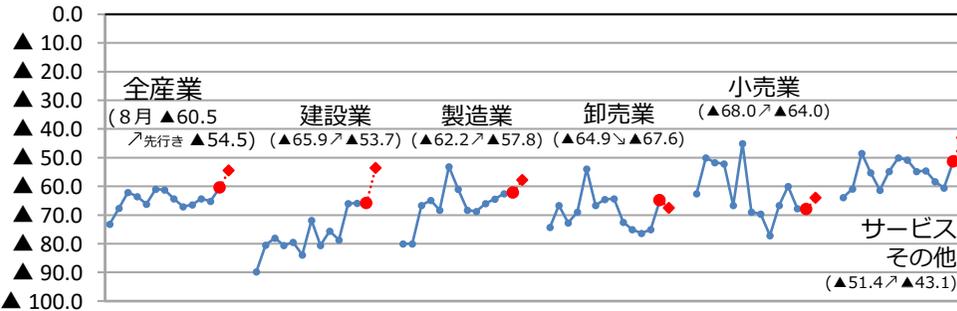
採算DIは▲9.1と前月から2.4ポイントの悪化。  
先行きDIは▲9.5と悪化の見込み。



3) 仕入単価DIと先行き見通し

▽仕入単価DIの推移 (2023年8月以降)

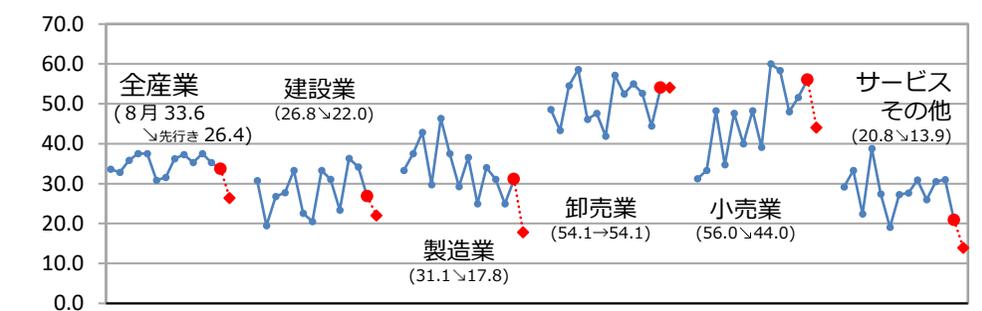
仕入単価DIは▲60.5と前月から4.7ポイントの増加。  
先行きDIは▲54.5と価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



4) 販売単価DIと先行き見通し

▽販売単価DIの推移 (2023年8月以降)

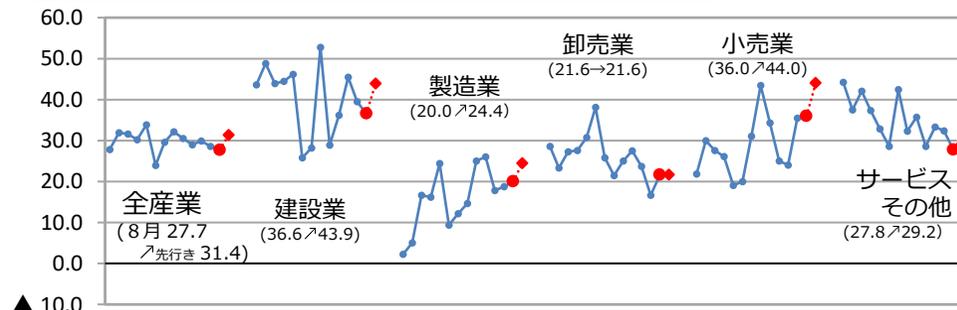
販売単価DIは33.6と前月から1.7ポイントの減少。  
先行きDIは26.4と販売単価の下降の見込み。



5) 従業員DIと先行き見通し

▽従業員DIの推移 (2023年8月以降)

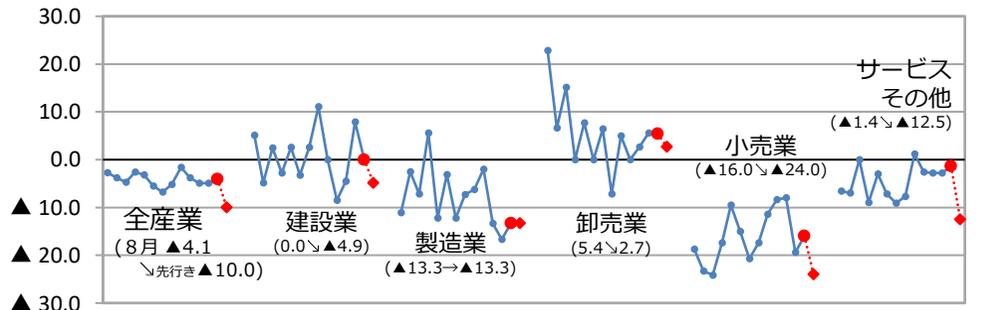
従業員DIは27.7と前月から0.9ポイントの減少。  
先行きDIは31.4で、人手不足感が強まる見込み。



6) 資金繰りDIと先行き見通し

▽資金繰りDIの推移 (2023年8月以降)

資金繰りDIは▲4.1と前月から0.8ポイントの増加。  
先行きDIは▲10.0と悪化の見込み。



## ②取引適正化に向けた課題(1)

- ▶ 買ったとき行為を受けた経験がある割合は、17.5%となった。具体的な内容としては、「交渉を行ったが、コスト上昇分について（十分な）価格転嫁を受けられなかった」が50.0%だったほか、「コスト上昇下において協議もなく、価格を据え置かれた」が28.9%だった。【図1】
- ▶ 価格協議・価格交渉において課題がある割合は23.5%となった。具体的な内容としては、「『労務費転嫁の指針』や『交渉様式』についての取引担当者の認識が不足している」が41.2%。次いで、「詳細な根拠資料（自社のコスト構造が丸裸になるなど）の提出を求められ協議を進められない」が21.6%となった。【図2】
- ▶ 手形等で取引している（していた）企業（全体の38.7%）では、「支払サイトが短縮された（予定含む）」（35.7%）や「従前は手形等による支払いであったが、現金取引に変更になった（予定含む）」（29.8%）など、受取条件が改善したという回答が見られた。一方で「売上代金の振込手数料が、合意もなく代金から差し引かれている」（17.9%）など、解消すべき課題も残されている。【図3】

図1 【買ったとき行為を受けた経験】

経験がある 17.5%	経験はない 82.5%
<p>→ 具体的な内容(複数回答) ※「経験がある」と回答した企業の内数</p>	
交渉を行ったが、コスト上昇分について(十分な)価格転嫁を受けられなかった	50.0%
コスト上昇下において協議もなく、価格を据え置かれた	28.9%
納品後に交渉や協議もなく、一方的に下請代金を決定された	13.2%
価格の据え置きとならないよう、少額の値上げを受け入れるなど、違反行為逃れと思われる対応を受けた	10.5%
多量の発注を前提とした安い価格で、少量の発注が行われた	7.9%

図2 【価格協議・価格交渉における課題】

課題がある 23.5%	課題はない 76.5%
<p>→ 具体的な内容(複数回答) ※「課題がある」と回答した企業の内数</p>	
「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」や「交渉様式」についての取引担当者の認識が不足している	41.2%
詳細な根拠資料(自社のコスト構造が丸裸になるなど)の提出を求められ協議を進められない	21.6%
納品後に交渉や協議もなく、一方的に下請代金を決定された	15.7%

図3 【主要な取引先の支払条件（自社の受取条件）】

手形等で取引している 38.7%	従前から手形は用いられていない 61.3%
<p>→ 条件の改善(複数回答)</p>	
手形等による支払いであるが、支払サイトが短縮された(予定含む)	35.7%
従前は手形等による支払いであったが、現金取引に変更になった(予定含む)	29.8%
<p>→ 条件における課題(複数回答)</p>	
売上代金の振込手数料が、合意もなく代金から差し引かれている	17.9%
現金化までの期間の長い手形・電子債権での取引の強要	15.5%
手数料負担の伴うファクタリング(※)での取引の強要	13.1%
現金化までの期間の長いファクタリング(※)での取引の強要	6.0%

※ファクタリングとは、事業者が保有している売掛債権等を期日前に一定の手数料を徴収して買い取るサービスのこと

## ②取引適正化に向けた課題(2)

- 知的財産侵害行為を受けたことがある割合は14.3%となった。具体的な内容については「自社の従業員・役員や退職者に、自社の知的財産や営業秘密を無断で持ち出しされた」（48.4%）、「自社の技術・ノウハウを不用意に第三者に開示した結果、模倣品が製造・販売された」（25.8%）が上位を占めた。【図4】
- 「知的財産の保護」に関する施策について、「知っているものはない」が35.5%と、より幅広い周知が求められる。「労務費転嫁の指針」（39.6%）、「『下請けGメン』による実態調査」（35.9%）、「パートナーシップ構築宣言における『知財・ノウハウ』の明記」（20.3%）など、取引適正化に関するものは認知されている割合が高く、「知的財産の保護」についても取引適正化の一環として取り組んでいくことが効果的であると考えられる。【図5】

図4 【知的財産侵害行為を受けた経験】

経験がある 14.3%	経験がない 85.7%
具体的な内容(複数回答) ※「経験がある」と回答した企業の内数	
自社の従業員・役員や退職者に、自社の知的財産や営業秘密を無断で持ち出しされた	48.4%
自社の技術・ノウハウを不用意に第三者に開示した結果、模倣品が製造・販売された	25.8%
自社の技術・ノウハウへの対価を考慮せず低い対価(買ったとき)を強要された	16.1%
価格の据え置きとならないよう、少額の値上げを受け入れるなど、違反行為を逃れと思われる対応を受けた	9.7%
自社のノウハウを無断で持ち出しされた	6.5%
自社が所有する知的財産権の無償譲渡・無償ライセンスを強要された	6.5%

図5 【「知的財産の保護」に関して、知っている施策(複数回答)】

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する方針	39.6%
「下請Gメン」(取引調査員)による実態調査	35.9%
パートナーシップ構築宣言における「知財・ノウハウ」の明記	20.3%
知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針	17.1%
製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書	15.7%
知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形	8.8%
「知財Gメン」(取引調査員)による実態調査	7.4%
特許情報プラットフォーム「J-PlatPat」	6.0%
スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針	5.5%
INPIT知財総合支援窓口	1.8%
IP ePlat(知財に関するeラーニングサイト)	1.4%
オープンイノベーション促進のためのモデル契約書	1.4%
知っているものはない	35.5%

## (参考) 会員の声

- 価格交渉を行う際に次から次へとデータ提出を求められ、交渉期間が引き延ばされた取引先がある。…【運輸倉庫業】
- 金利が上昇傾向にあり、金融機関からの調達金利がどの程度上昇するのか不安。既に取引銀行からは、ベースレートの見直し等の打診もあり、設備投資を実施する際に収益を圧迫する可能性もある。…【製造業】
- 価格交渉をしても最終的には、見積もり合わせになるので、価格転嫁は難しい。…【印刷業】
- 人件費だけでなく保険料、リース料、エネルギー料金、会社経営する上での必要不可欠なコストが全て値上がりしている。…【卸売業】