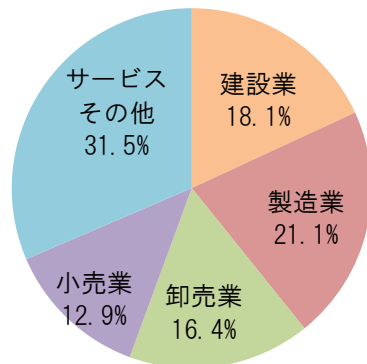




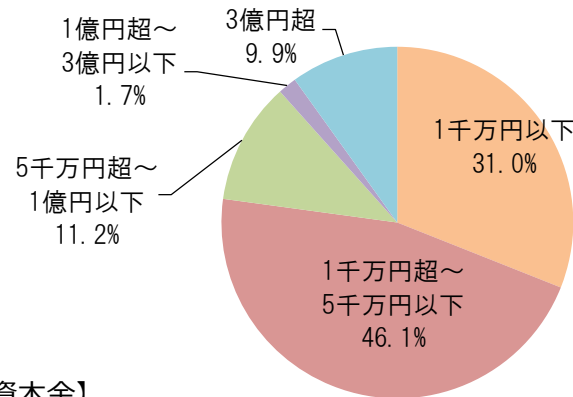
調査概要

1. 調査期間 2023年2月10日(金)～2023年2月22日(水)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業539社
3. 回答状況 232社（回答率43.0%）
4. 調査項目 ①2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…販売先との取引条件

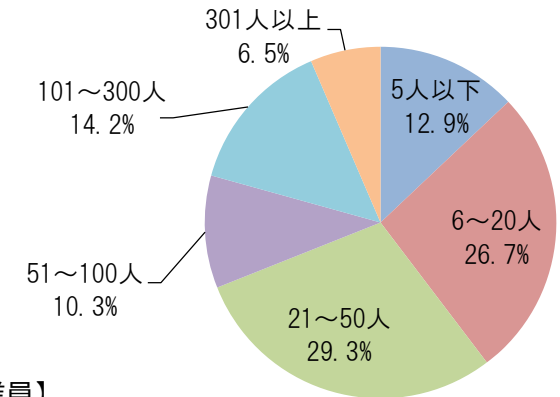
5. 回答企業属性



【業 種】



【資本金】

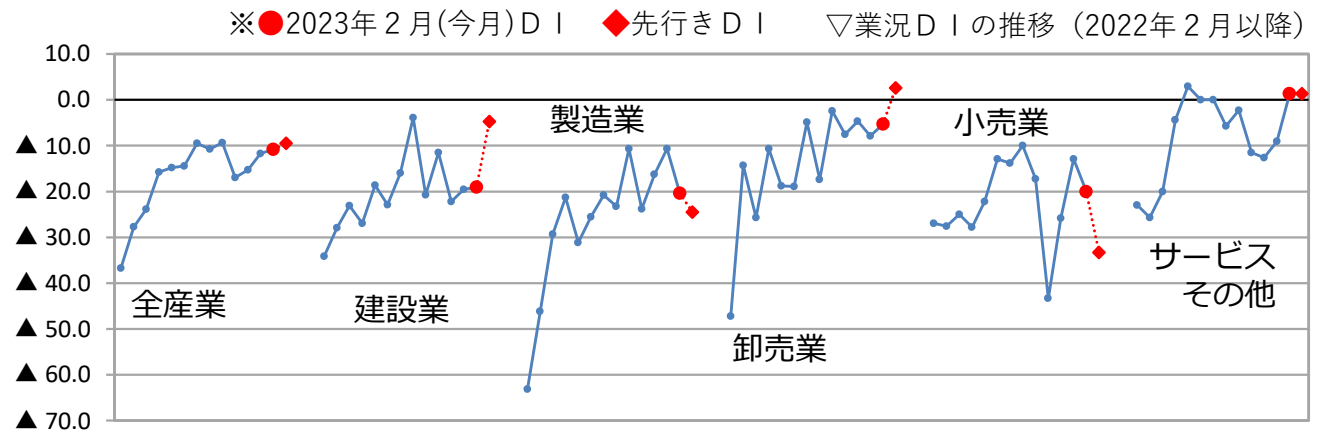


【従業員】

① 2月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲10.8と、0.9ポイントの改善。先行き見通しDIも▲9.5と改善の見込み。

	2023年		
	1月	2月	3月～5月
全産業	▲11.7	▲10.8	▲9.5
建設	▲19.6	▲19.0	▲4.8
製造	▲10.6	▲20.4	▲24.5
卸売	▲7.9	▲5.3	2.6
小売	▲12.9	▲20.0	▲33.3
サービスその他	▲9.1	1.4	1.4



※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（2月）と比べた、向こう3ヶ月（3月～5月）の先行き見通し

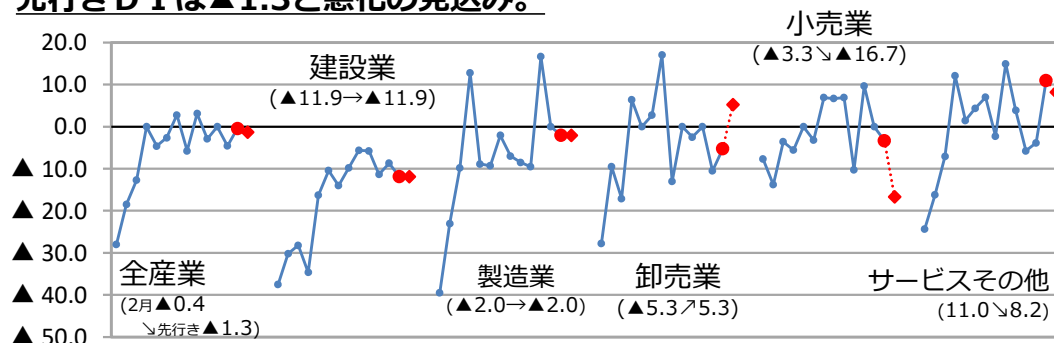
【例】

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

1) 売上D I と先行き見通し

▽売上D I の推移 (2022年2月以降)

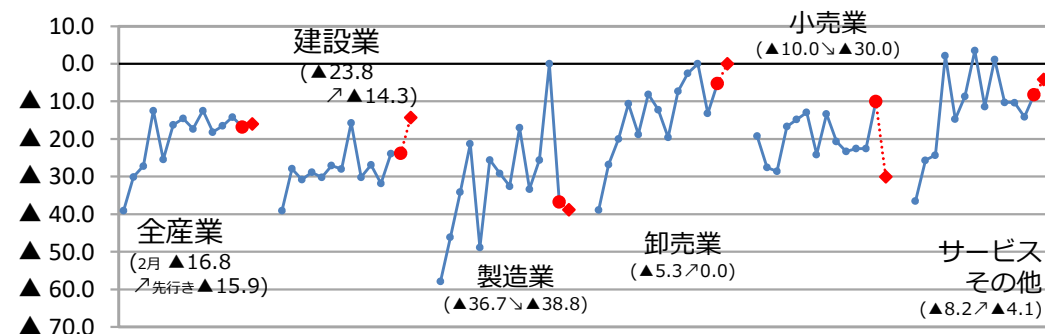
売上D I は▲0.4と前月から4.2ポイント改善。
 先行きD I は▲1.3と悪化の見込み。



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2月以降)

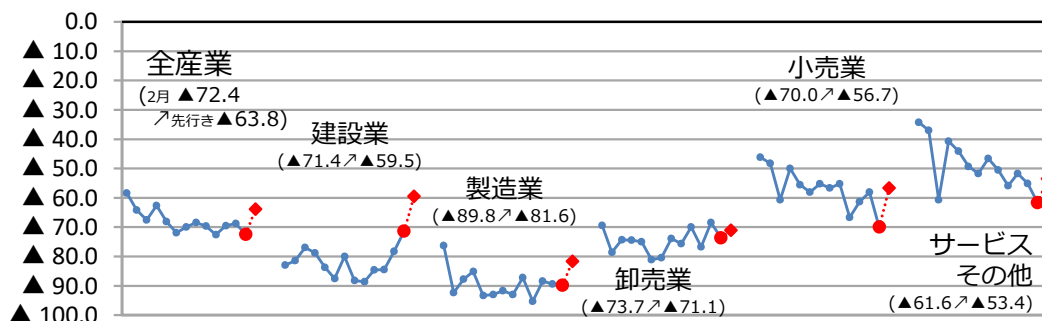
採算D I は▲16.8と前月から2.6ポイントの悪化。
 先行きD I は▲15.9と改善の見込み。



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2月以降)

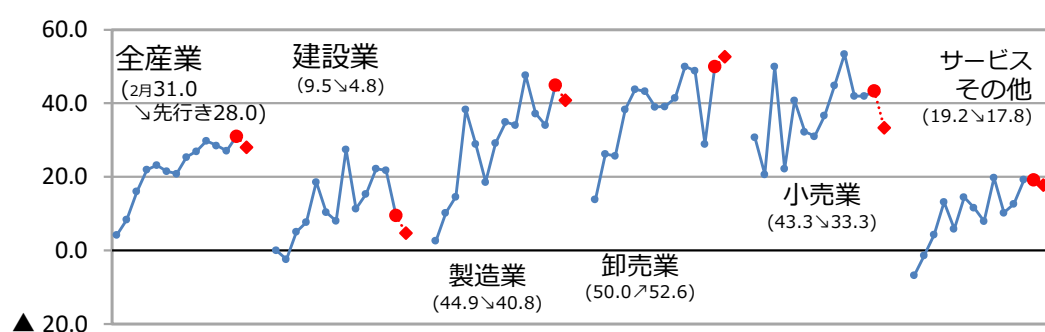
仕入単価D I は▲72.4と前月から3.6ポイント減少。
 先行きD I は▲63.8と価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



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2月以降)

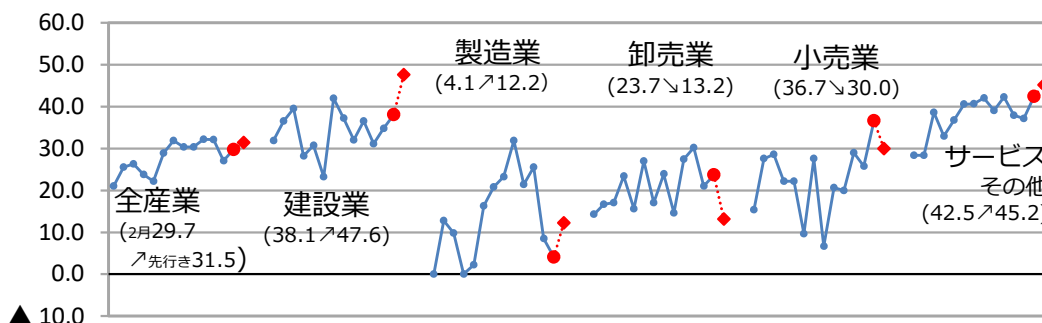
販売単価D I は31.0と前月から3.9ポイントの増加。
 先行きD I は28.0と販売単価の下落の見込み。



5) 従業員D I と先行き見通し

▽従業員D I の推移 (2022年2月以降)

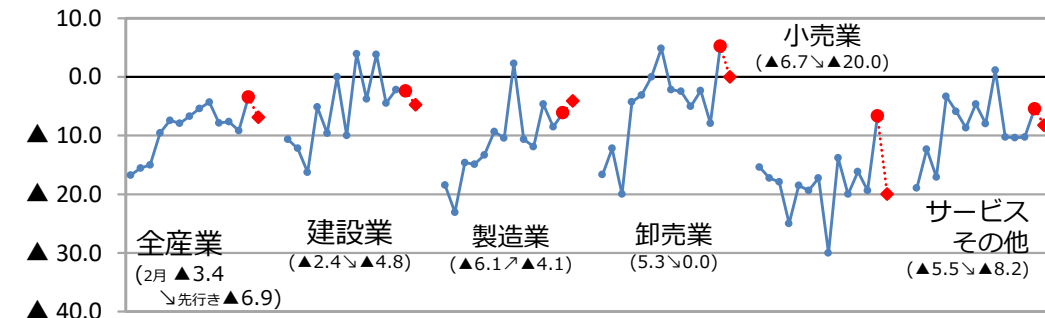
従業員D I は29.7と前月から2.6ポイント増加。
 先行きD I は31.5で、人手不足感が強まる見込み。



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2月以降)

資金繰りD I は▲3.4と前月から5.8ポイントの増加。
 先行きD I は▲6.9と悪化の見込み。



②コスト増加分の価格転嫁の動向

- 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った」は57.8%（2022年11月調査から3.8ポイント増）で、「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」をあわせると63.5%（同3.6ポイント減）は価格協議を実施している。
一方、「取り引きへの影響を考慮し、発注側企業に協議を申し込まず」は10.9%など、14.8%の企業が価格協議できていない結果となった。【図1】
- コスト増加分の価格転嫁状況は、「10割」と回答した企業は6.5%となり、十分な価格転嫁ができていない企業は87.8%（「7～9割」21.7%、「4～6割」23.9%、「1～3割」28.3%、「0割」13.5%、「マイナス」0.4%）となった。0割とマイナスを合わせた「全く価格転嫁できていない」企業は13.9%となった。【図2】
- コスト増加分の価格転嫁状況（BtoC）は、「10割」と回答した企業は6.8%、「7～9割」が18.2%となった。価格転嫁が出来ない主な理由は、「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」が47.0%で、「需要が減少しているため」が30.3%で続いた。【図3】
コスト増加分の価格転嫁状況（BtoB）は、「10割」と回答した企業は6.4%、「7～9割」が23.8%となった。価格転嫁が出来ない主な理由は、「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」が23.0%で、「競合他社が販売価格を上げていないため」「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22.5%（同率）で続いた。【図4】

図1 【発注側企業との価格交渉の協議について】

※円グラフの外側が2023年2月調査、内側が2022年11月調査

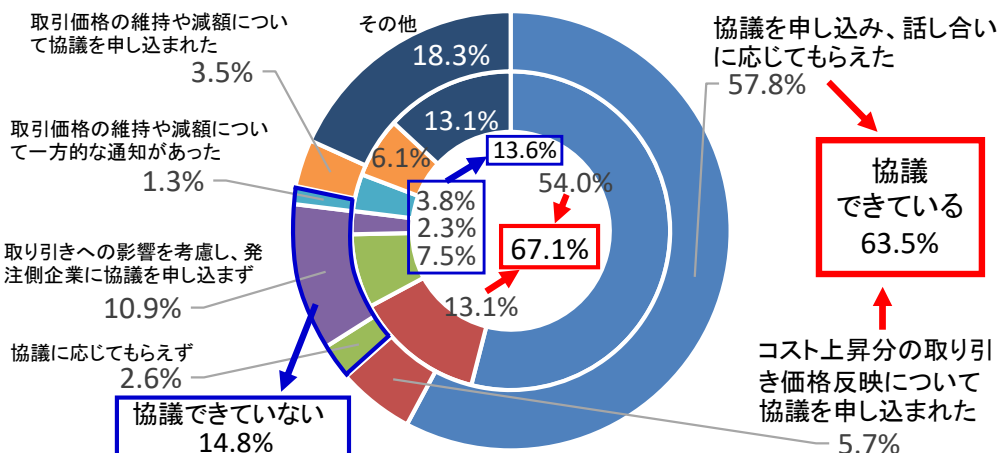


図2 【価格転嫁の状況】

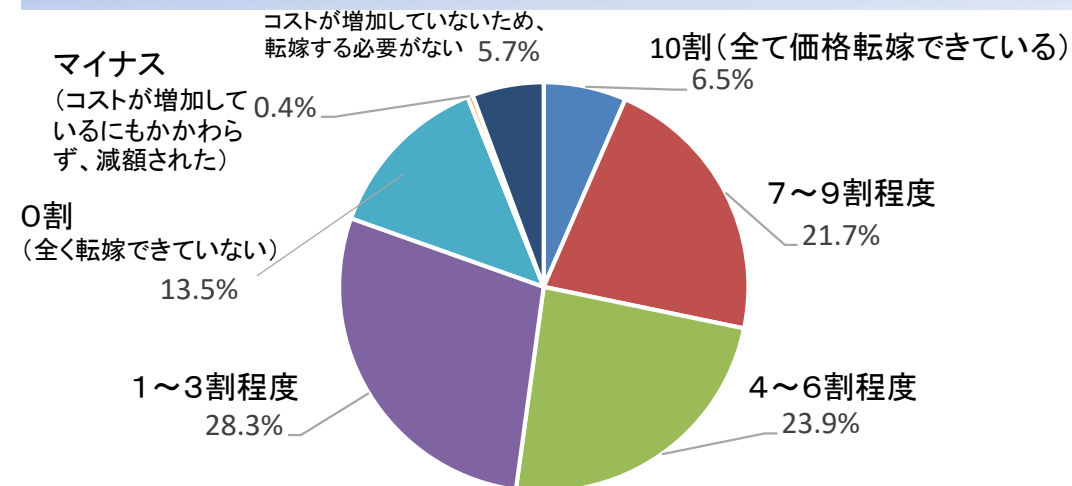


図3 【価格転嫁の状況（BtoC）】

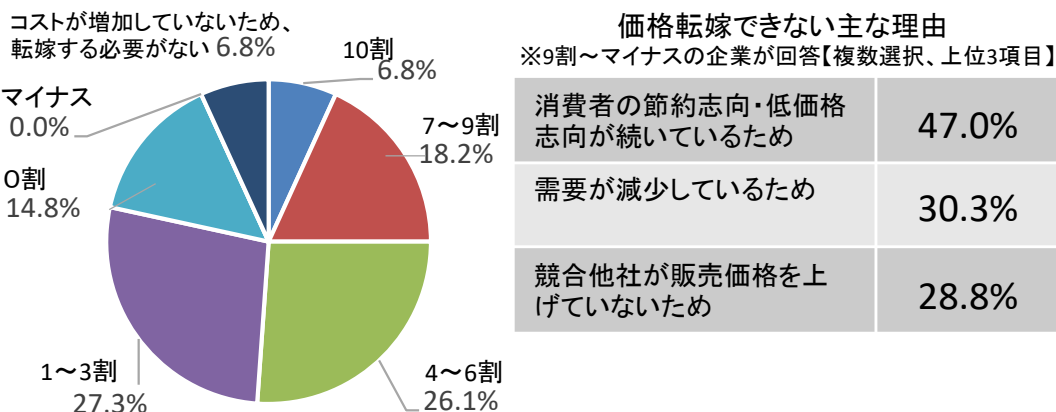
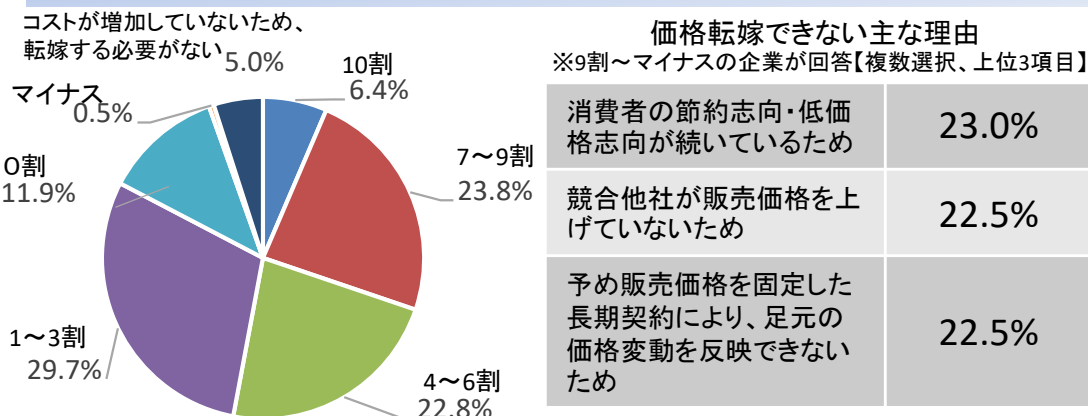


図4 【価格転嫁の状況（BtoB）】



③販売先との取引条件

- 事業者向け（BtoB）販売をしている企業のうち、「取引条件が改善した」企業は21.7%と、2022年2月調査から7.4ポイント増加し、「取引状況は変わらない」とした企業が73.2%、「取引条件はむしろ悪化している」とした企業は2.0%となった。【図1】
- 改善理由としては「販売先からの支払いが手形から現金に変わった、サイトが短縮された等」が最も多く、58.1%となり、「発注が口頭のみではなくなった、発注書に金額が記載されるようになった等」が23.3%で続いた。【図2】

図1 【BtoB販売における販売先との取引状況（前年度比較）】

※円グラフの外側が2023年2月調査、内側が2022年2月調査

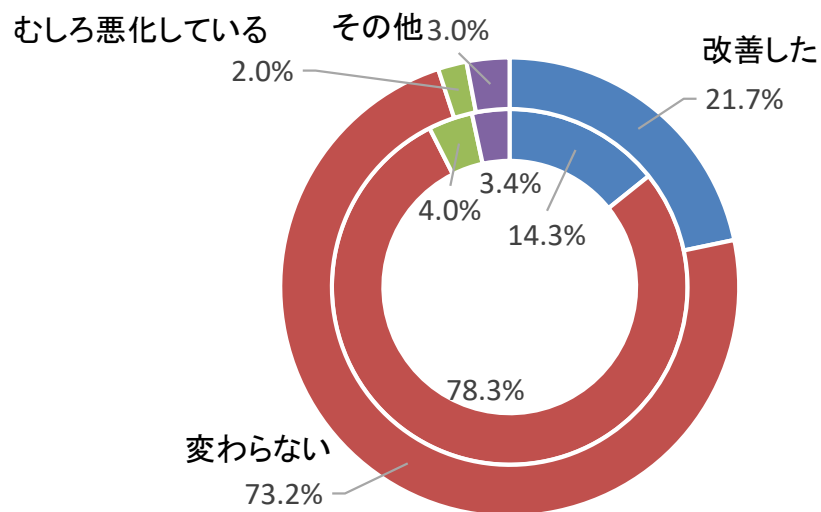
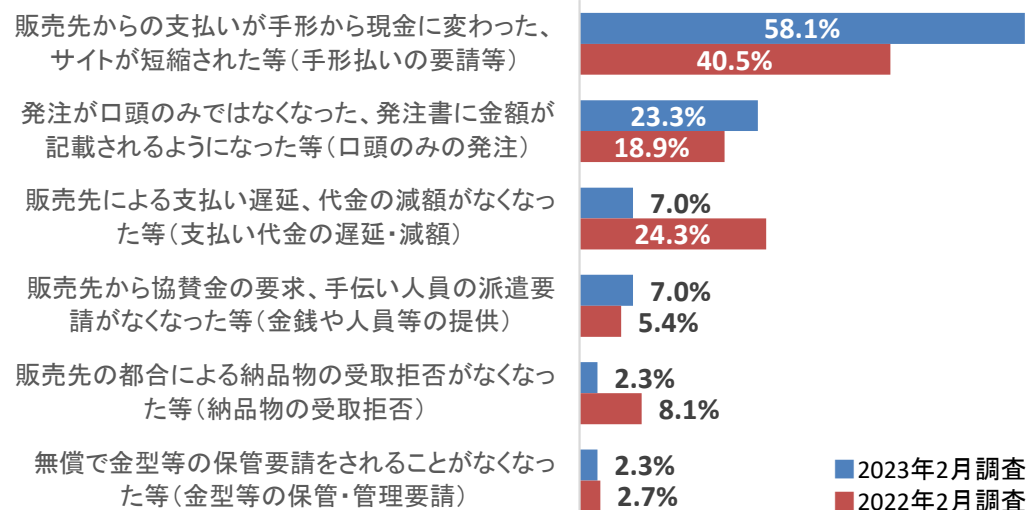


図2 【改善した取引条件】

※改善した企業が回答(複数回答、上位6項目)



(参考) 会員の声

- 主力商品については、ほぼ全品について仕入先メーカーからの値上げ要請を受けており、営業担当は1年以上販売先との価格交渉に追われている状況にある。…【包装資材等卸売業】
- 物価高騰と賃上げのバランスが難しい。インフレ対策として一時金を出したが、物価高騰による影響の見極めが難しく、昇給には動けない。…【運輸業】
- 近年の最低賃金の上昇幅が大きく、人件費増加の影響が出始めている。…【食料品製造業】
- 先行きの不確定要素が多く、中期の計画が立てづらい状況である。特にエネルギー価格の動向が目下の懸念である。…【食品卸売・小売業】
- ある程度コロナが収束し、春から夏に向けて観光客を含め人流に動きが出てくれば、徐々に景気は上向くと考える。…【専門サービス業】