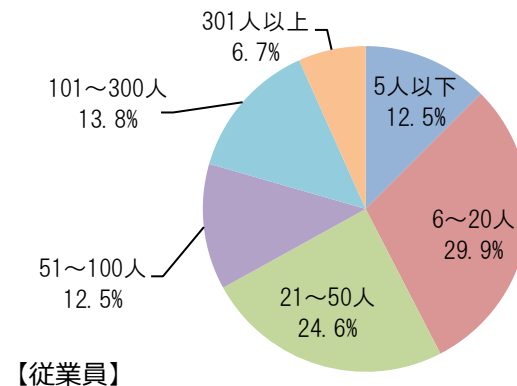
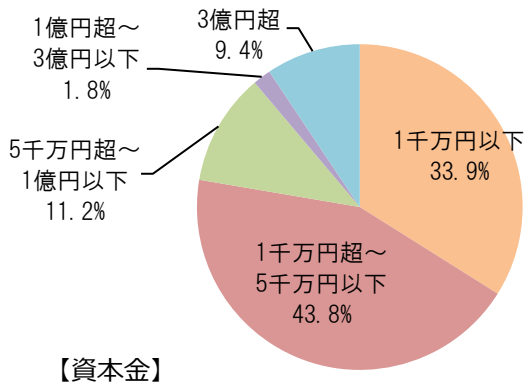
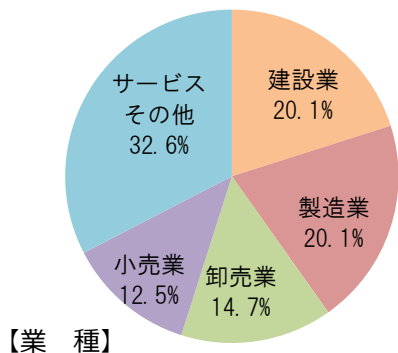


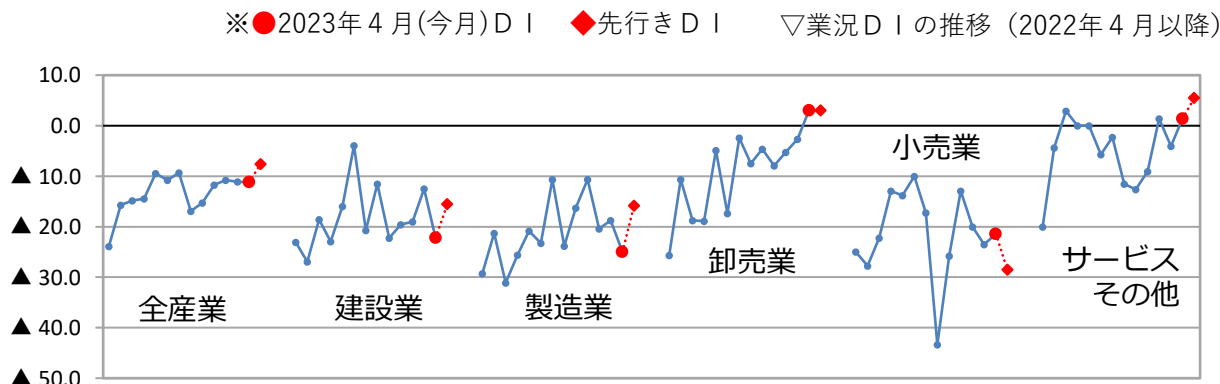
1. 調査期間 2023年4月13日(木)~2023年4月24日(月)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業539社
3. 回答状況 224社 (回答率41.6%)
4. 調査項目
  - ①4月の業況と先行き見通し
  - ②付帯調査…価格転嫁の動向
  - ③付帯調査…2022年度の採用実績の動向
5. 回答企業属性



### ① 4月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲11.2と、0.1ポイントの悪化。先行き見通しDIは▲7.2と改善の見込み。

	2023年		
	3月	4月	5月~7月
全産業	▲11.1	▲11.2	▲7.2
建設	▲12.5	▲22.2	▲15.6
製造	▲18.8	▲25.0	▲15.9
卸売	▲2.6	3.0	3.0
小売	▲23.5	▲21.4	▲28.6
サービスその他	▲4.1	1.4	5.5



※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

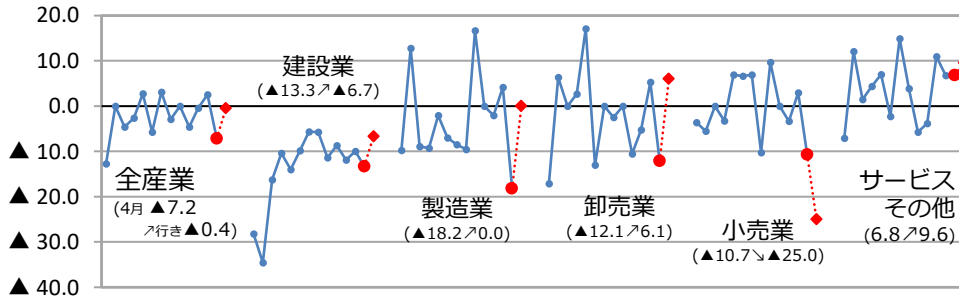
【例】

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

### 1) 売上DIと先行き見通し

▽売上DIの推移 (2022年4月以降)

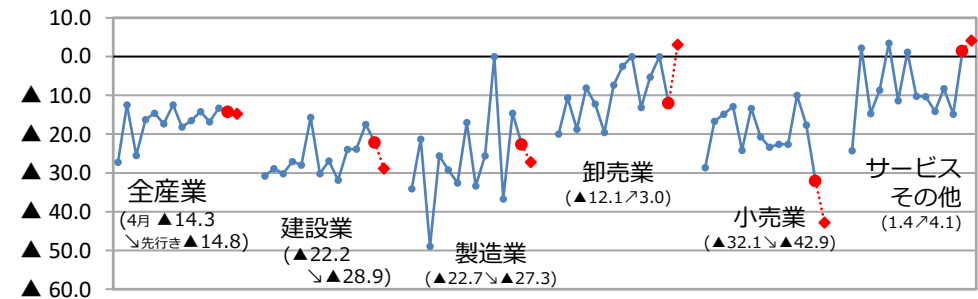
売上DIは▲7.2と前月から9.8ポイントの減少。  
先行きDIは▲0.4と改善の見込み。



### 2) 採算(経常利益)DIと先行き見通し

▽採算DIの推移 (2022年4月以降)

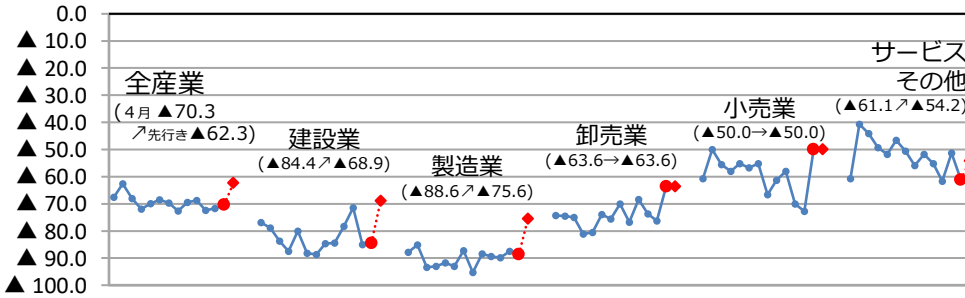
採算DIは▲14.3と前月から1.1ポイントの減少。  
先行きDIは▲14.8とやや悪化の見込み。



### 3) 仕入単価DIと先行き見通し

▽仕入単価DIの推移 (2022年4月以降)

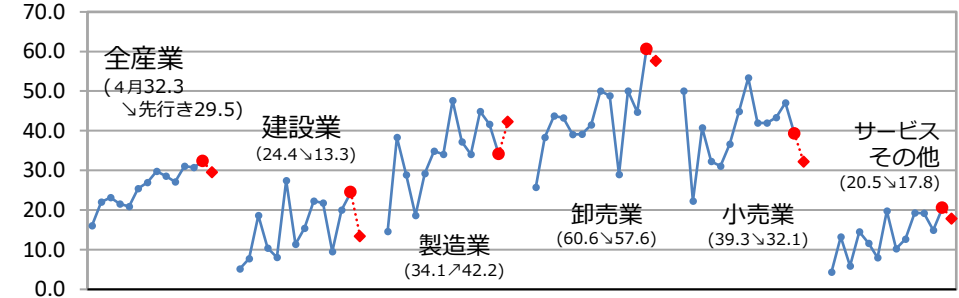
仕入単価DIは▲70.3と前月から1.4ポイントの増加。  
先行きDIは▲62.3と価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



### 4) 販売単価DIと先行き見通し

▽販売単価DIの推移 (2022年4月以降)

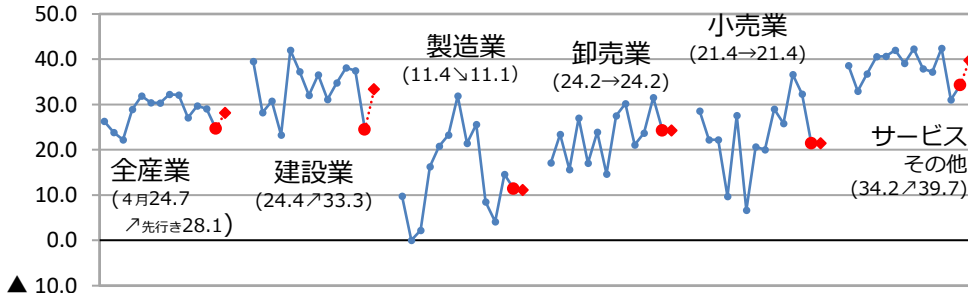
販売単価DIは32.3と前月から1.5ポイントの増加。  
先行きDIは29.5と販売単価の下降の見込み。



### 5) 従業員DIと先行き見通し

▽従業員DIの推移 (2022年4月以降)

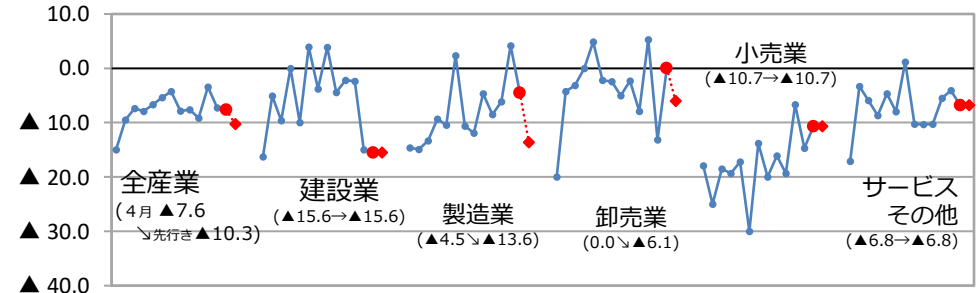
従業員DIは24.7と前月から4.4ポイント減少。  
先行きDIは28.1で、人手不足感が強まる見込み。



### 6) 資金繰りDIと先行き見通し

▽資金繰りDIの推移 (2022年4月以降)

資金繰りDIは▲7.6と前月から0.3ポイントの減少。  
先行きDIは▲10.3と悪化の見込み。



## ②価格転嫁の動向

- 回答企業の商品・製品・サービスの販売先は「企業向け(BtoB)」が60.1%、「消費者向け(BtoC)」が26.1%、「企業向け、消費者向けの両方」が13.8%。【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65.2%（2023年2月調査から7.4ポイント増、2022年11月調査から11.2ポイント増）。「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71.5%は価格協議を実施（同2月調査から8ポイント増、同11月調査から4.4ポイント増）しており、価格協議の実施状況は、過去最高を記録した。【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50%（2023年2月調査から2.1ポイント減）。価格転嫁も一定程度進捗しているものの、企業からは、上昇が続くコストに対して、価格転嫁が追い付いていないとの声も聞かれた。【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62.3%なのに対して、「協議できていない」企業は28.6%と半分以下にとどまる。【図4】

図1【商品・製品・サービスの販売先について】

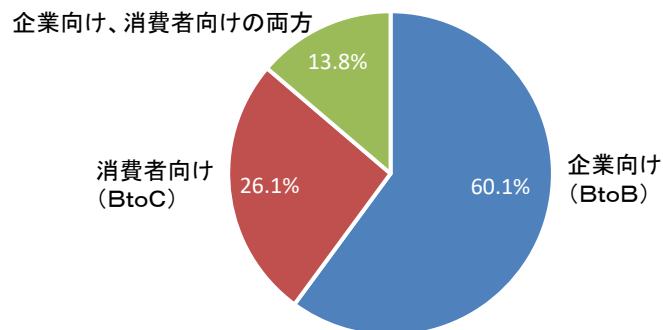
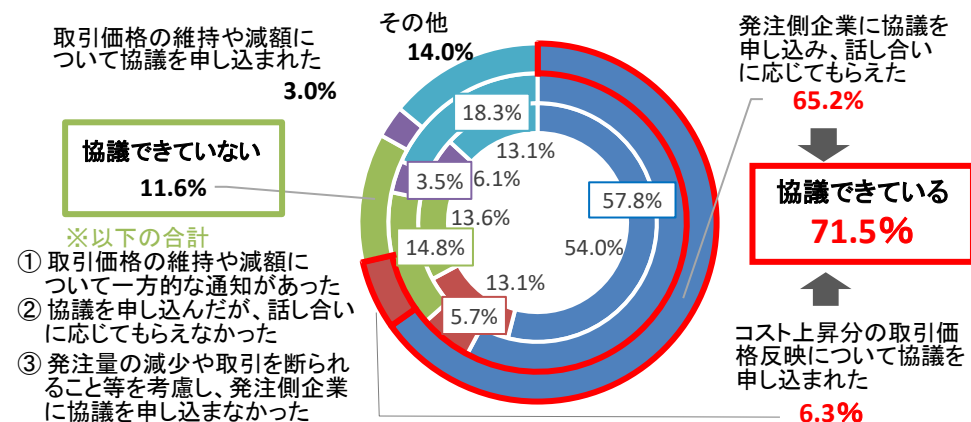


図2【価格交渉の協議について】

※外円から順に、2023年4月調査、2023年2月調査、2022年11月調査



### 価格転嫁の状況（全業種）

図3【全体／前回調査との比較】

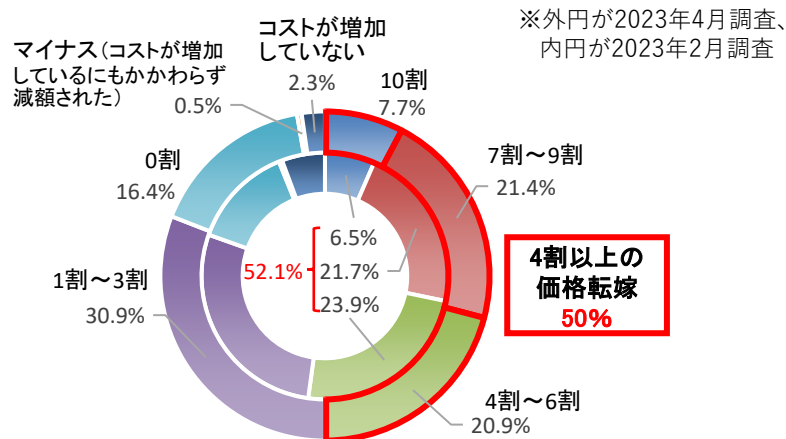
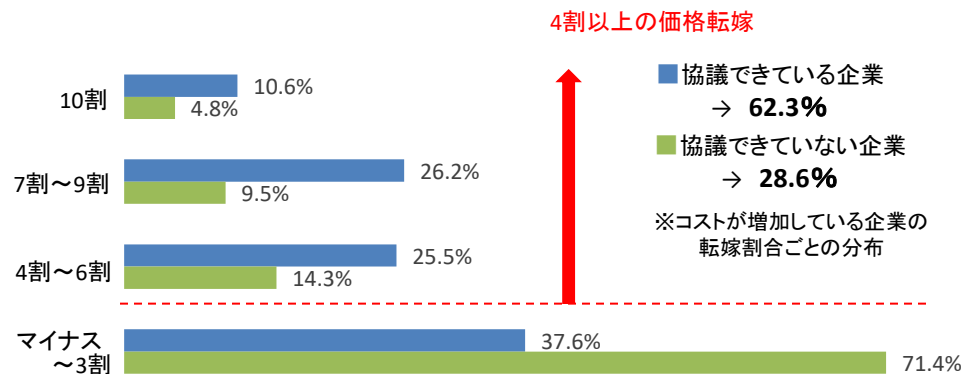


図4【協議の有無による比較】



### ③2022年度の採用実績の動向

- 2022年度の採用実績（全業種）について、「募集し、採用できた」は62.7%（2022年4月調査から3.4ポイント減）、「募集したが全く採用できなかった」は17.8%（同9.9ポイント増）、「募集しなかった」は19.5%（同6.5ポイント減）となり、コロナ禍からの経済活動の回復で採用活動が活発化している。【図1】
- 「募集し、採用できた」企業における採用人数の充足状況について、予定した人数を確保できなかった企業は全体で53.8%（同12.2ポイント増加）と、半数を超え、人手不足が深刻化している。企業からは、コロナ禍からの経済活動の回復で需要が増加しているにも関わらず、人手不足で対応に苦労しているとの声が多く聞かれた。【図2】

図1 【2022年度の採用実績の動向（全業種／昨年度調査との比較）】

※外円が2023年4月調査、内円が2022年4月調査(2021年度の採用実績)

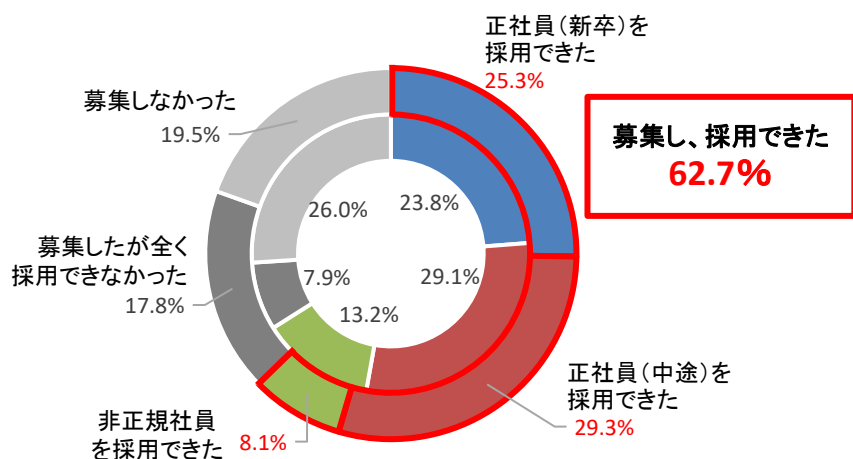


図2 【採用人数の充足状況】

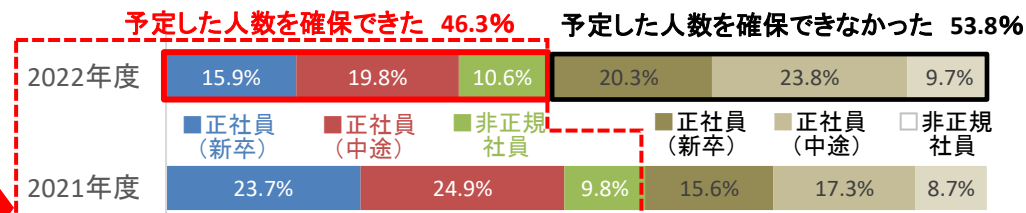
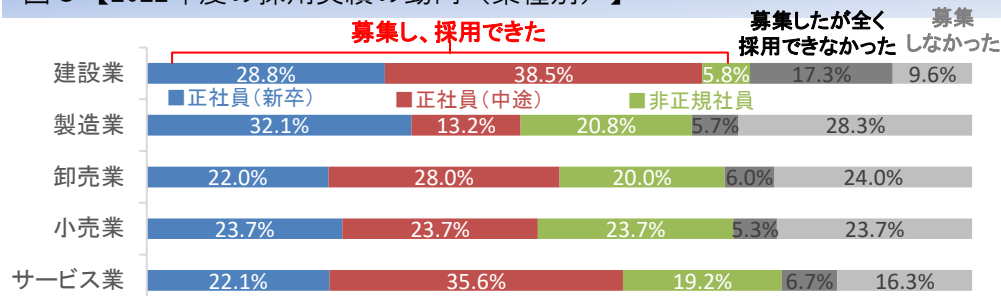


図3 【2022年度の採用実績の動向（業種別）】



### (参考) 会員の声

- 仕入価格の上昇傾向は継続しており、販売先への値上げ交渉も継続して実施している状況。 … 【包装資材等卸売業】
- 取引先と話し合いはできるが、価格転嫁できるのは一部にとどまる。 … 【野菜・果物卸売業】
- 主取引先が官公庁のため、価格転嫁は比較的できている。 … 【測量、特装車両製造販売ほか】
- コロナ禍からの急激な転換により生産が追いつかず、商材を確保するのが難しい。 … 【楽器小売業】
- 電気代の上昇による今後のさらなる影響が懸念される。 … 【不動産賃貸業、酒小売】
- コロナ禍終息後の財務内容健全化へ向けてできるだけ賃上げしたいが、会社存続が大前提で額も限られてくる。 … 【金属製品製造業】
- 定期昇給、ベースアップをしなければ人材流出の恐れがある。 … 【ソフトウェア業】