第 34 号

北海道中小企業家同友会景況調査報告
（2022 年 7～9 月期）

文責：大　貝　　健　二
札幌市豊平区旭町 4-1-40 北海学園大学経済学部
TEL:011-841-1161／E-mail:ogai@hgu.jp

景況感の停滞、先行きは不透明
―仕入価格上昇をいかに販売価格に転嫁するか―

北海道中小企業家同友会が実施した 2022 年第 3 期（7-9 月）景況調査では、業況判断 DI（前年同期比）は前回調査の 5.8 から 1.9 ポイントのやや悪化を示し 3.9 であった。売上高や採算などの主要指標は、いずれも改善基調にある。しかし、前回調査のように軒並み 10 ポイント以上の大幅な改善ということではない。また、次期見通しに関してはほぼ全ての指標で悪化見通しとなっていることにも注意が必要である。

今期の景況感を「全国企業短期経済観測調査」（以下、短観）や中同協 DOR と比較してみると、本調査と中同協 DOR の動向はやや悪化であるのに対して、短観では改善とその動向が異なる。円安基調によって景況感を悪化させる業種が多い中でも、輸出型企業にとっては追い風になること、大企業ほど調達品や原材料高を販売価格に転嫁できていることがその要因であると考えられる。他方で、中小企業では仕入高を販売価格に転嫁することが困難であることから、景況感を押し下げたと考えられる。また、今期調査においても仕入単価 DI は高止まりしている状況であるが、原材料高、物価上昇のインパクトは次期以降さらに重くのしかかることが考えられる。

そのほか、今期の動向で注視すべき点を４点ほど明記しておきたい。第 1 に、景況感を判断する指標のうち、売上高 DI は 10.9 と水面上での推移であるものの、採算 DI や業況水準 DI はいずれも水面下での推移である。売上高が改善しているにもかかわらず、仕入価格の上昇を販売価格に転嫁しきれていないために利益が圧縮されている状況であると推察される。第 2 に、業種別に見た際に、景況感の悪化は製造業とサービス業で顕著である。仕入価格の上昇は製造業に対して直接的に影響していると考えられる一方で、サービス業に関しては、「人手の不足感」が建設業を上回る結果となっている。10 月 17 日に行われた景況調査分析会議においても、サービス業での人手不足が顕著であり、「仕事はあるものの人手が足りないために回っていない」といったコメントが散見された。

第 3 は、資金繰りについてである。今期調査では、全体では余裕感が後退し、適正感が広まる結果だが、規模別にみると正規従業者数 20 人未満規模では、資金繰り DI が大幅に悪化しマイナスに転じている。コロナ関連融資の返済が始まっていることに加えて、思うように利益が出せないことによって、資金面でのやりくりに苦慮している可能性がある。

第 4 に、地域的に見たときに、道北（旭川、北見）の各指標が軒並み悪化しており、他地域の動向とは大きく異なる。この地域差がなぜ生じているのか、根本的な理由を明らかにすることは今後の課題としたい。

最後に、「今期の経営上の力点（自由記述)」をいくつかピックアップしておきたい。「物価上昇により給与を上げても実際の仕事量は変わらず利益は逆に減少している　また人材不足により受注を抑えるしかなく当然売り上げは減少する　募集をしても応募が無く非常に厳しい状態の為外国人実習生を雇用せざるをえない」（建設業)、「同業者の廃業・倒産により競争が無くなりましたが、需要減少に困っています」、「事業再構築補助金（6000 万）を使い、新商品開発から販売拡大に向けて展開して行く」（流通商業）といった、現状の苦境や新たな試みなどの記述が観られた。しかし、全体の自由記述の分量は前回調査の半分程度にとどまる。コロナ、政情不安、原材料や物価高など企業を取り巻く環境の激変に対応することが精一杯であることが推察される。同友会として何ができるのか、改めて考え実践することが求められているといえよう。

≪景況調査について≫

・景況調査は、**回答者の意識・マインドを基に景気動向を分析する調査**です。

・特に、同友会が実施する景況調査は、**経営者の意識を反映**するものであるため、**景気動向がはっきりと表れやすい**と言われています。

・景況動向、および「次期見通し」を**自社の経営指針等の見直し等**に活用してください。

≪DI 値について≫

・DI 値は、「良い」と回答した割合（%）から「悪い」と回答した割合（%）を引いた数値です。

・「良い」と回答した企業が多ければ多いほど DI は高水準で推移するが、その逆もしかり。

・景況調査では、**（1）DI 値の水準（プラスかマイナスか、また水準はどの程度か)**、**（2）前回調査からの好転幅、悪化幅の大きさ**を主に見ていきます。

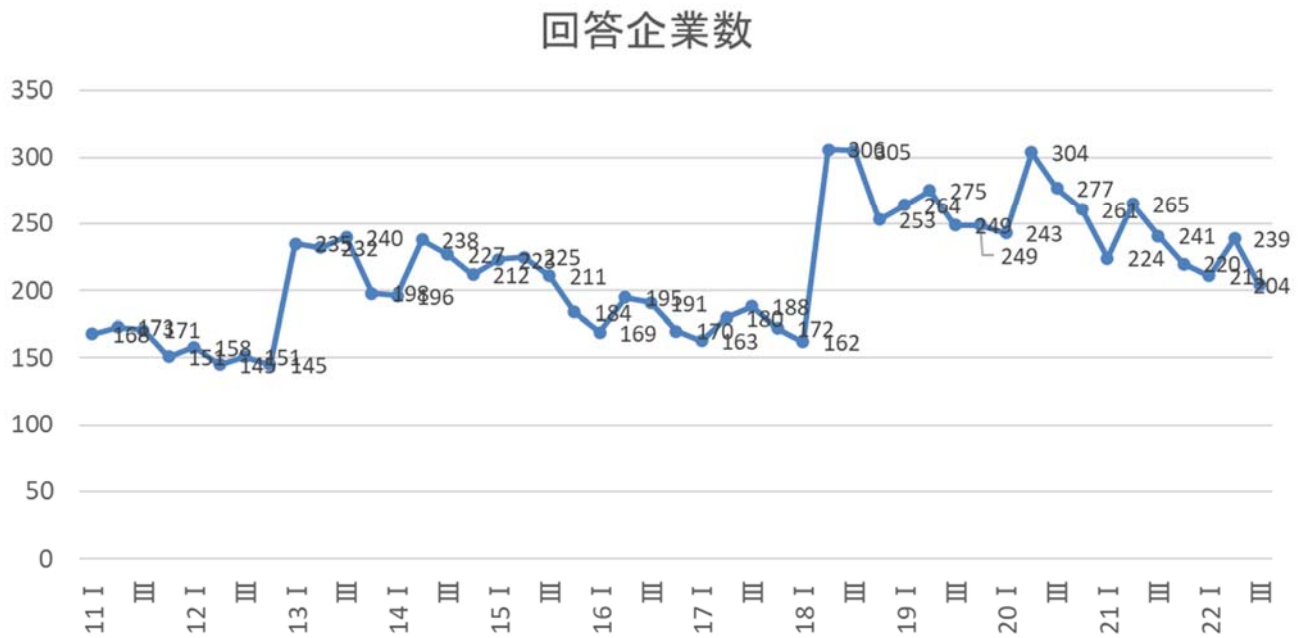
・DI 値の変化幅について

①1 ポイント以内の場合：**「ほぼ横ばい」**と表現します。

②1～5 ポイントの場合：**「やや」**という言葉が、好転・悪化の前に付きます。

③10 ポイント以上の場合：**「大幅な」**という言葉が、好転・悪化の前に付きます。

【回答企業数】前回調査から 35 社減。



地域別回答企業数

	18 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	19 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	20 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	21 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	22 I	Ⅱ	Ⅲ
札幌	68	131	122	102	105	120	113	106	106	134	121	113	96	110	103	99	89	101	82
帯広	21	29	39	30	28	28	22	29	28	31	30	29	28	33	23	19	18	36	26
旭川	13	39	34	24	28	27	25	25	20	27	25	22	19	30	17	20	18	16	19
函館	9	27	26	19	20	22	15	18	24	25	22	20	16	20	21	18	15	15	15
釧路	18	30	27	29	29	30	26	25	25	31	25	27	28	27	28	22	23	25	26
北見	7	13	12	10	16	9	12	12	8	11	9	11	10	10	11	7	12	11	9
日胆	18	15	20	16	17	16	20	11	14	20	19	15	11	16	13	12	13	14	12
小樽	8	22	25	23	21	23	16	23	18	25	26	24	18	19	25	23	23	21	15
不明	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204

業種別回答企業数

	18 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	19 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	20 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	21 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	22 I	Ⅱ	Ⅲ
建設業	35	62	69	56	60	63	58	62	62	71	69	60	55	58	54	55	54	53	48
製造業	42	75	76	68	67	65	65	60	55	79	70	62	50	69	62	56	51	56	51
流通商業	62	104	99	86	88	94	81	82	81	93	88	88	70	85	74	63	69	74	72
サービス業	23	60	56	38	43	48	43	42	41	59	46	48	48	50	48	43	35	38	29
その他	0	5	0	4	6	5	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	2	4	4
不明																		14	0
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204

規模別回答企業数

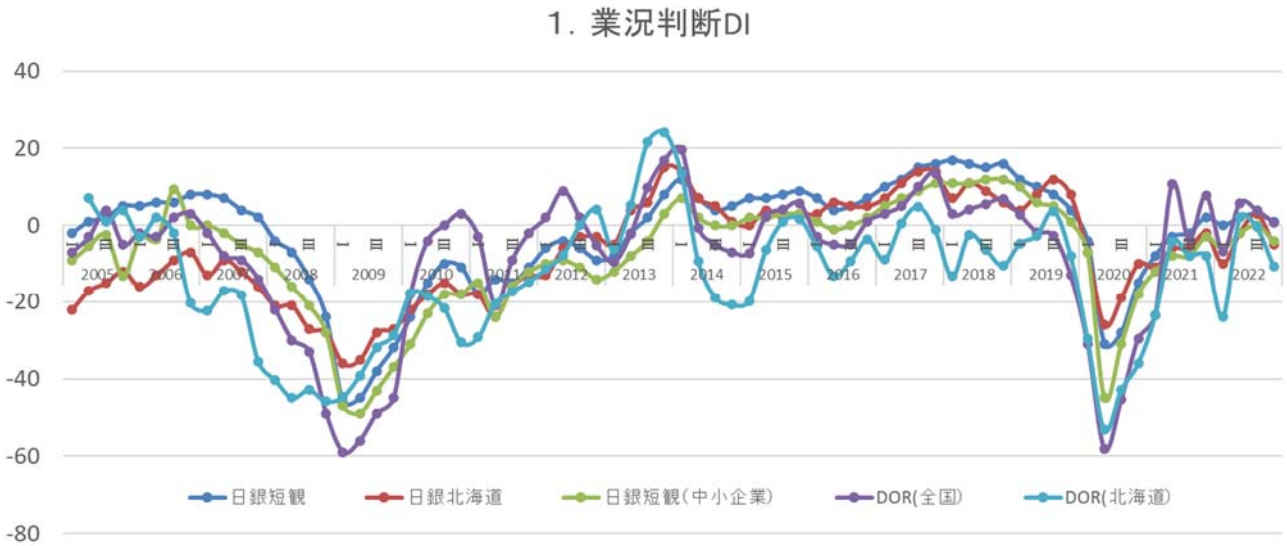
	18 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	19 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	20 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	21 I	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	22 I	Ⅱ	Ⅲ
20人未満	63	113	113	102	110	105	96	97	87	113	97	91	97	100	92	79	74	84	67
20人以上50人未満	54	84	90	64	70	64	65	61	71	78	83	77	57	64	66	62	61	56	58
50人以上100人未満	22	52	53	37	44	48	39	44	42	54	44	50	39	44	41	37	33	43	39
100人以上	16	40	38	35	30	40	34	40	33	44	40	32	29	41	32	32	33	33	33
不明	7	17	11	15	10	18	15	7	10	15	13	11	4	16	10	10	10	23	7
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204

1. 全体の動向

1-1. 業況判断 DI（前年同期比）はやや悪化（5.8→3.9）。次期は大幅な悪化見通し

日銀短観（全国・全産業）は 1.0Pt の改善；日銀北海道は 5Pt 改善、中同協 DOR は 1.9Pt のやや悪化

※短観か、DOR かで動向が異なる。しかし、次期見通しはいずれも悪化見通しである。



出所：日銀短観、中同協DOR調査、北海道同友会DOR調査より作成。

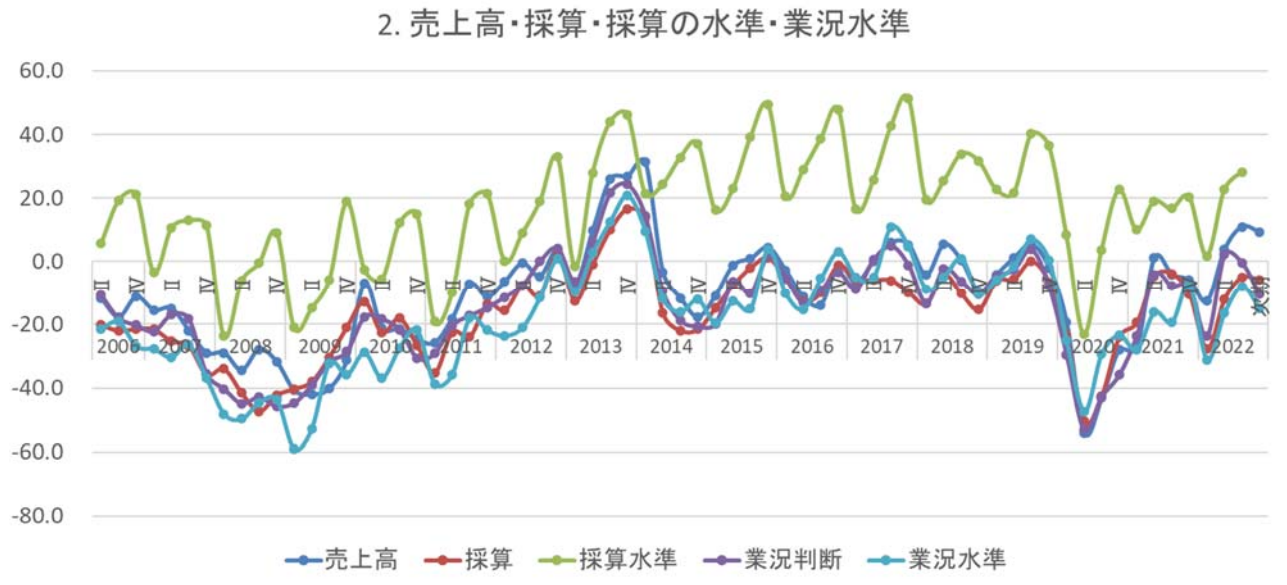
1-2. 売上高 DI、採算 DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

【売上高】7.1Pt の改善（3.8→10.9）（次期：やや悪化見通し（10.9→9.2））

【採　算】7.0Pt の改善（▲12.0→▲5.0）（次期：ほぼ横ばい推移見通し（▲5.0→▲5.8））

【採算の水準】5.6Pt の改善（22.6→28.2）

【業況水準】8.3Pt の改善（▲16.3→▲8.0）（次期：悪化見通し（▲8.0→▲14.9））

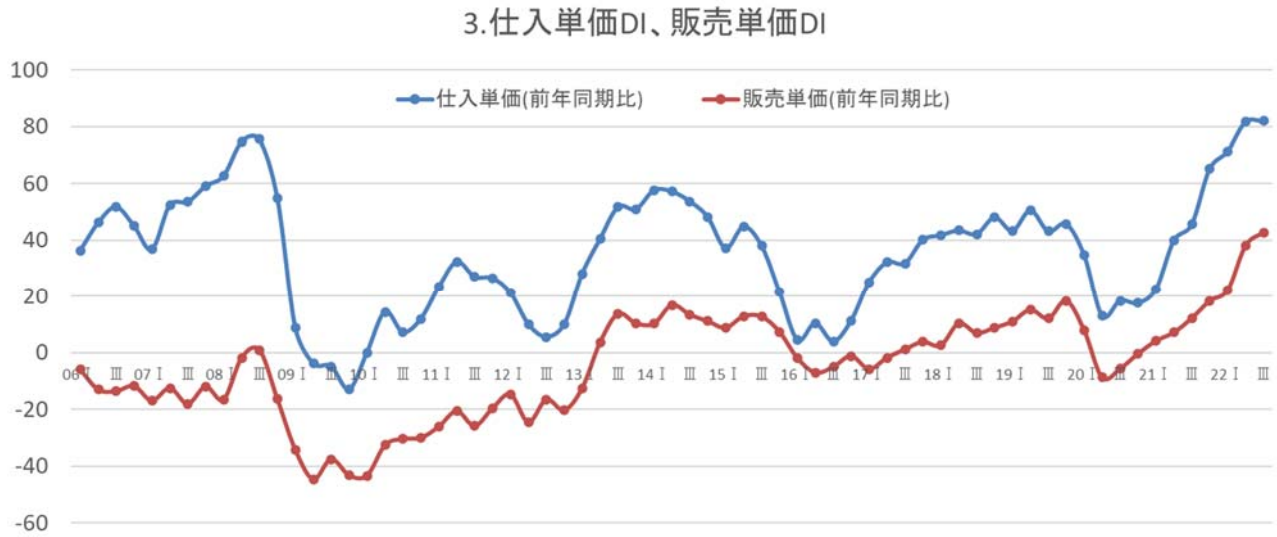


1-3. 仕入・販売単価

・仕入単価 DI：ほぼ横ばい（81.8→82.0）

・販売単価 DI：前回調査から 4.7Pt のやや上昇（38.1→42.8）

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップ：販売単価 DI の上昇により、7 期ぶりに縮小

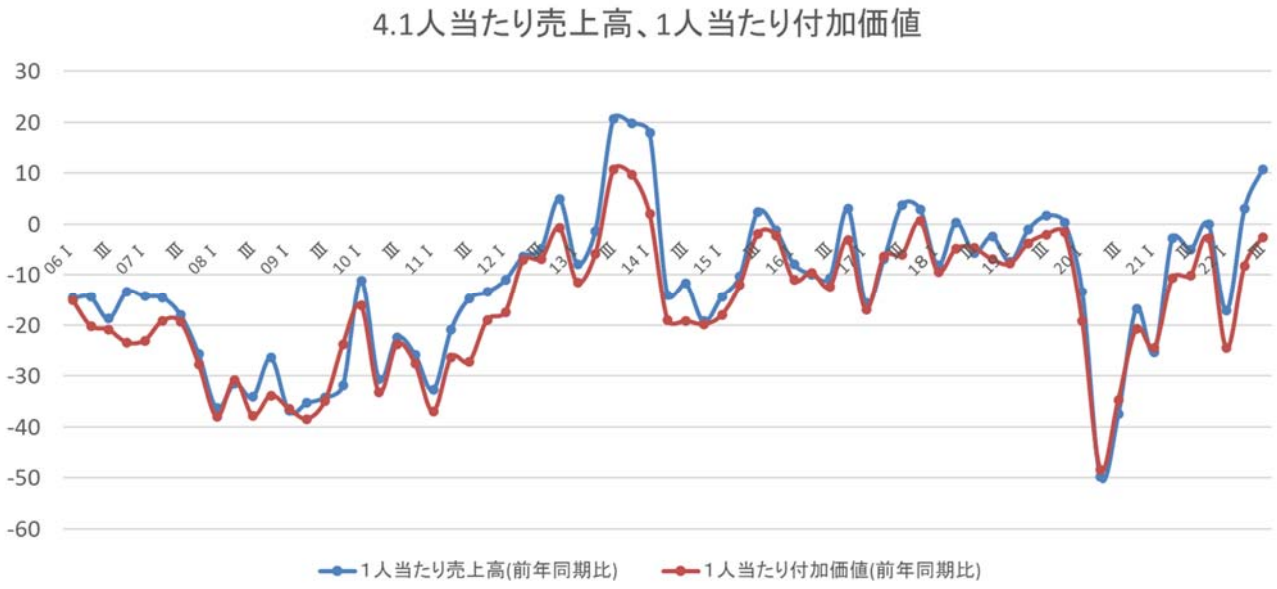


1-4. 1 人当たり売上高、付加価値額

・1 人当たり売上高：7.8Pt の改善（3.0→10.8）

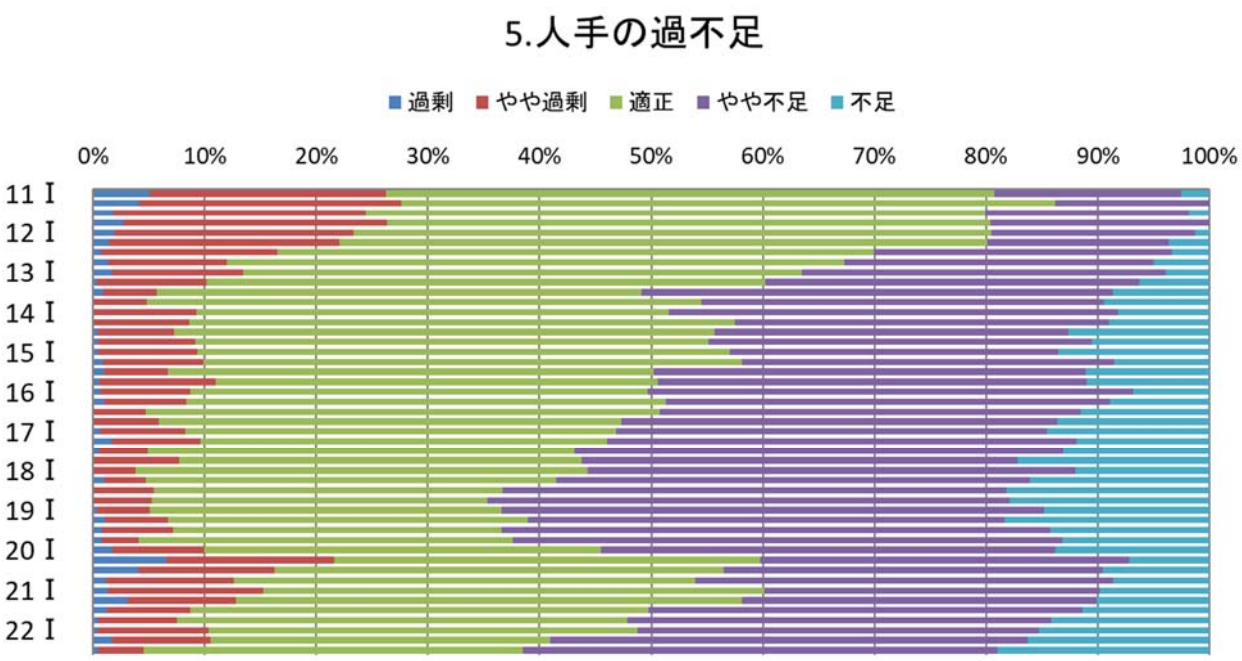
・1 人当たり付加価値額：5.7Pt の改善（▲8.2→▲2.5）

※1 人当たり売上高はプラス推移で改善だが、1 人当たり付加価値額はまだ水面下から浮上できていない



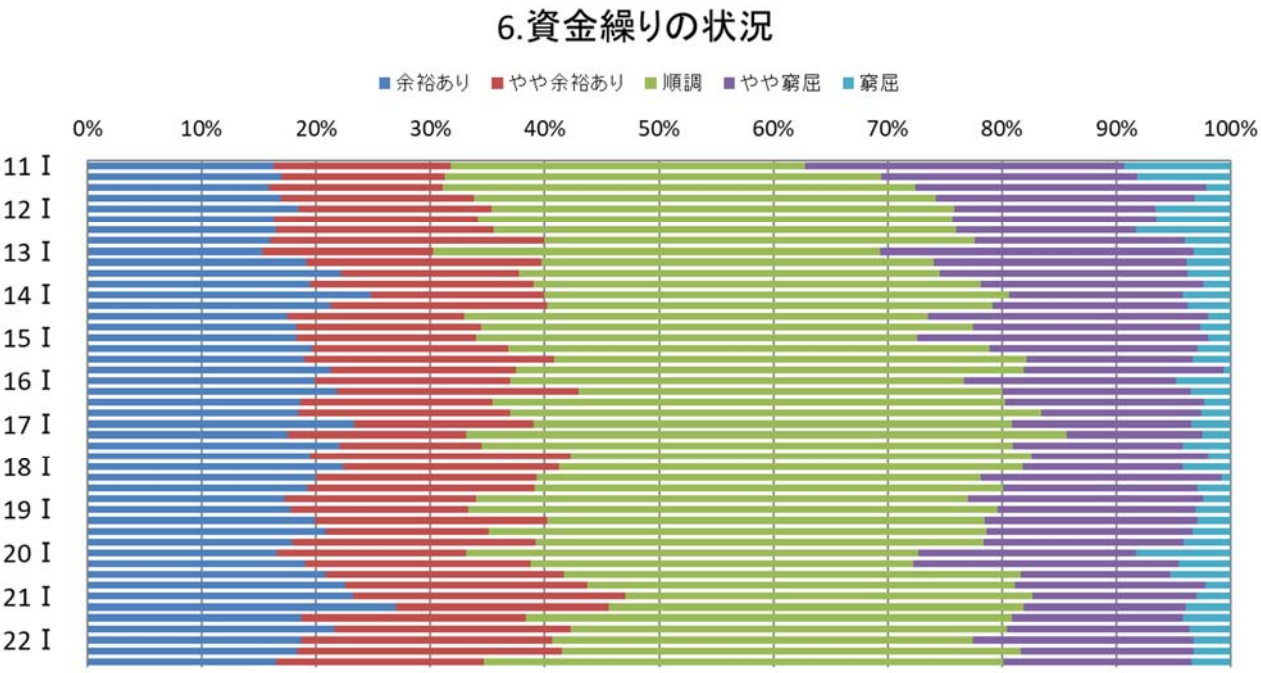
1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

【人手の過不足】過剰感が後退し、不足感が 60%を上回る。DI は-57.0（コロナ前の水準）

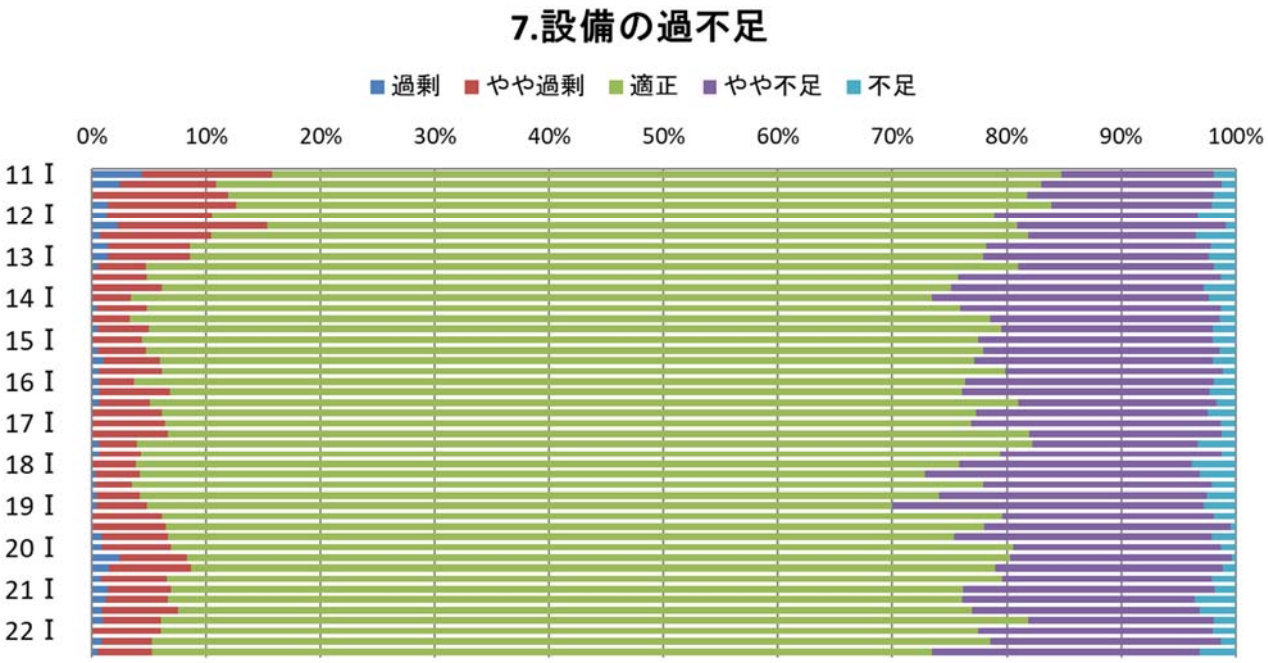


【資金繰りの状況】窮屈感は 20%程度。DI は前回調査から悪化（資金繰りが厳しい方向へ）

コロナ融資の返済などがどう影響しているのかを調べる必要あり



【設備の過不足】「適正」割合が 70%を下回る。不足感が高まる。



2. 業況判断

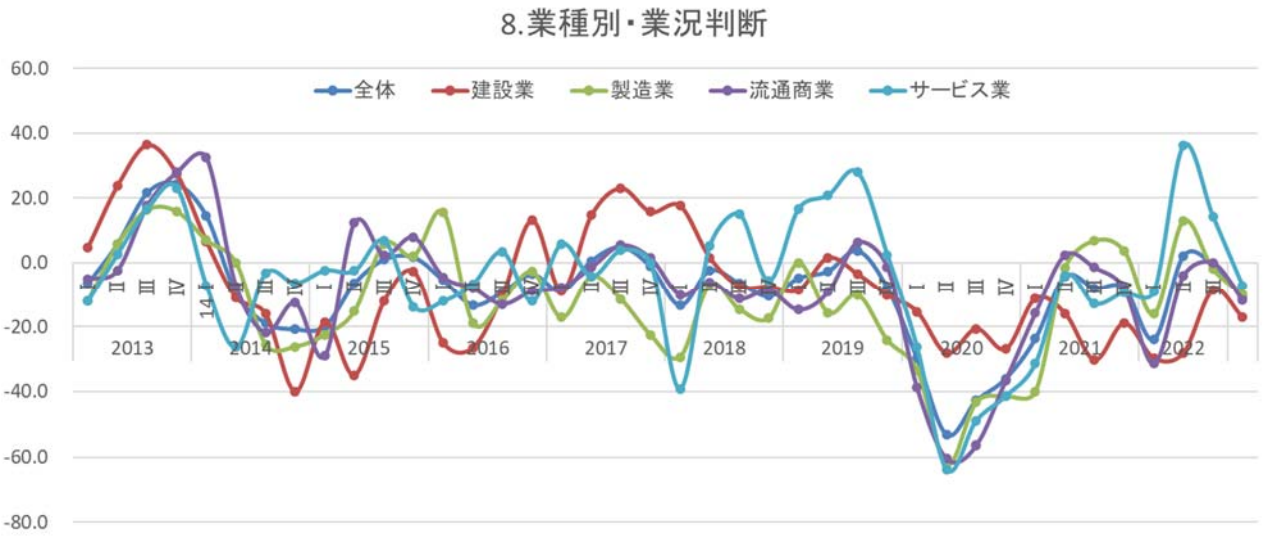
2-1. 業種別：建設業で大幅な改善、製造業とサービス業で大幅な悪化。

建設業：19.5Pt の大幅な改善（▲28.0→▲8.5）、製造業：14.9Pt の大幅な悪化（13.0→▲2.0）

流通商業：4.1Pt のやや改善（▲4.1→0.0）、サービス業：21.8Pt の大幅な悪化（36.1→14.3）

次期見通し：全業種で悪化見通し、特に流通商業とサービス業で大幅な悪化見通し

→次期見通し DI（建設業：▲17.0、製造業：▲9.8、流通商業：▲11.6、サービス業：▲7.1）



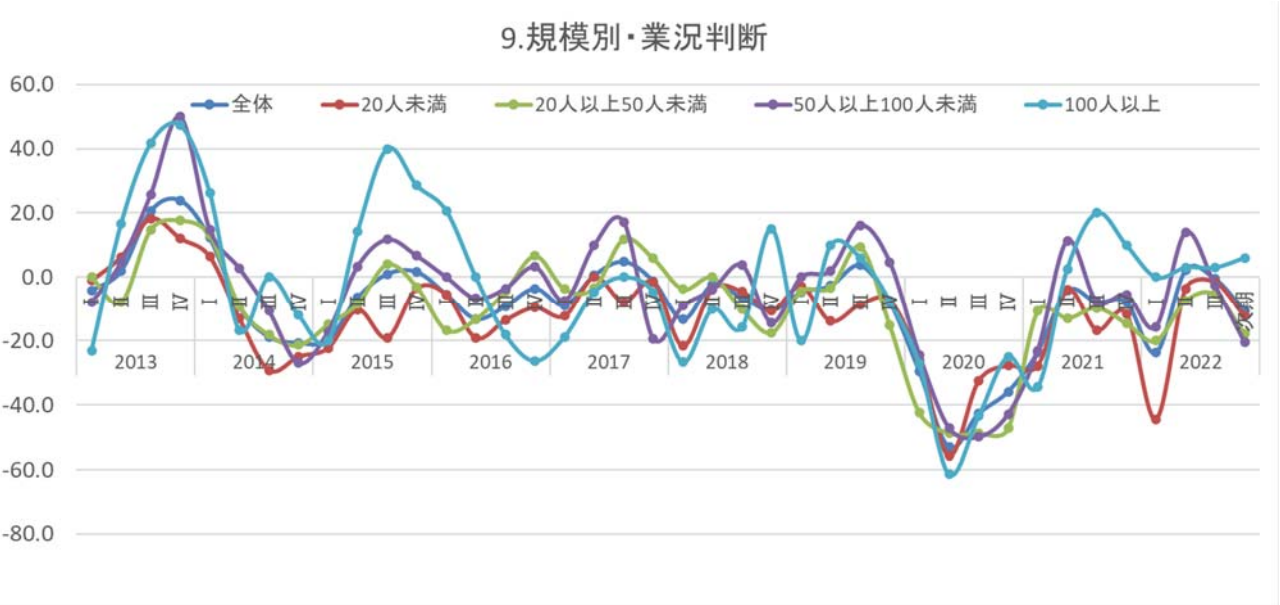
2-2. 規模別：50-100 人規模で大幅な悪化。他規模は改善幅が小さい。

20 人未満：2.2Pt のやや改善（▲3.8→▲1.5）、20～50 人：2.1Pt のやや改善（▲7.4→▲5.4）

50～100 人：16.5Pt の大幅な悪化（14.0→▲2.6）、100 人以上：横ばい推移（3.0→3.0）

次期見通し：100 人以上規模を除いて、大幅な悪化見通し

→次期見通し DI（20 人未満：▲12.3、20～50 人：▲17.9、50～100 人：▲20.5、100 人以上：6.1）



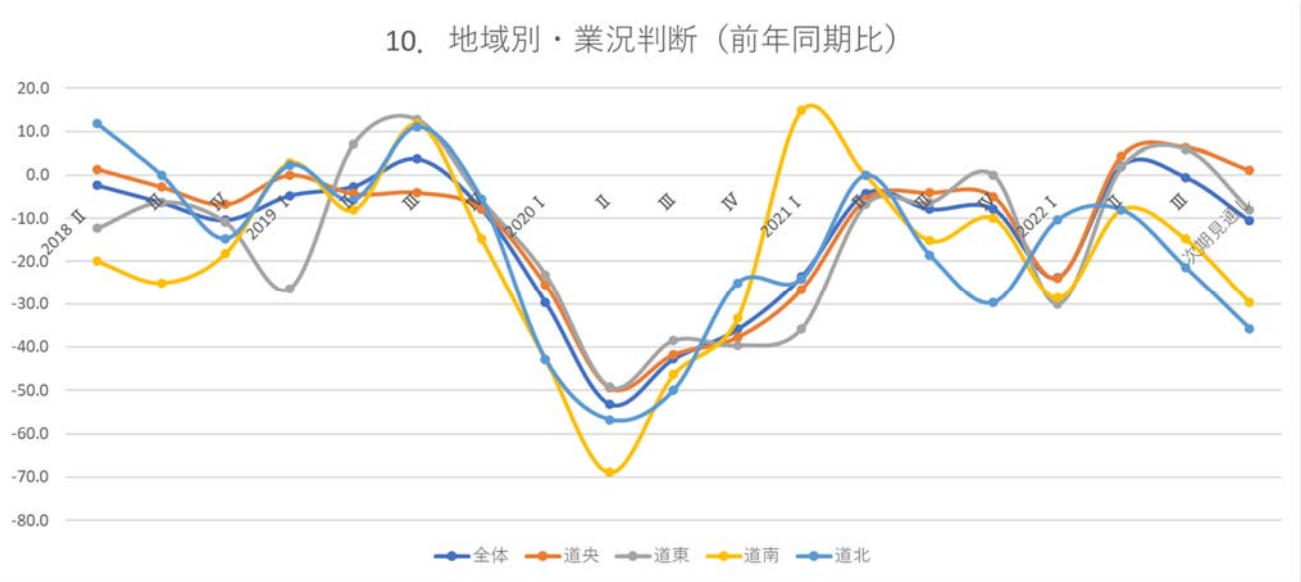
2-3. **地域別：道央、道東でのやや改善、道北での大幅な悪化。**

道　央：2.0Pt のやや改善（4.4→6.4）、道　東：4.2Pt のやや改善（1.8→6.0）

道　南：6.8Pt の悪化（▲8.0→▲14.8）、道　北：13.4Pt の大幅な悪化（▲8.0→▲21.4）

次期見通し：全地域で悪化見通し、特に道央以外は大幅な悪化見通し

→次期見通し DI（道　央：1.1、道　東：▲8.0、道　南：▲29.6、道　北：▲35.7）



3. **売上高**

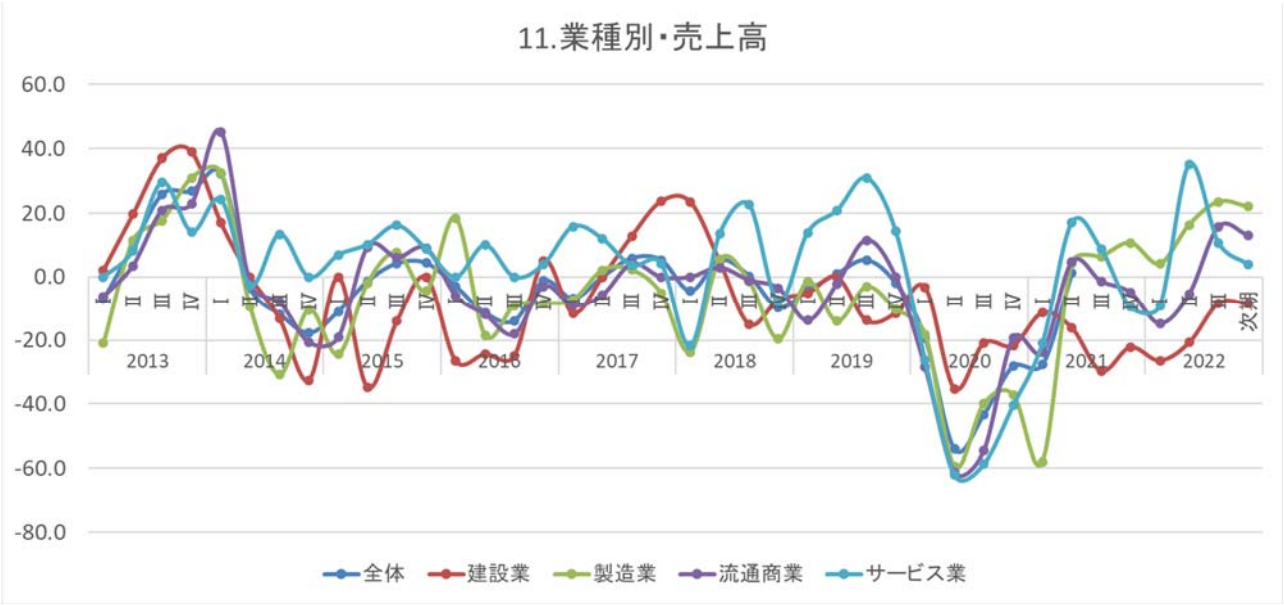
3-1. **業種別：サービス業を除いて（大幅な）改善。今期も製造業の改善幅が小さいが水準は 20 台。**

建設業：12.4Pt の大幅な改善（▲20.8→▲8.3）、製造業：7.2Pt の改善（16.4→23.5）

流通商業：21.1Pt の大幅な改善（▲5.4→15.7）、サービス業：24.4Pt の大幅な悪化（35.1→10.7）

次期見通し：全体的に悪化の見通し

→（建設業：▲8.3、製造業：22.0、流通商業：13.0、サービス業：4.0）



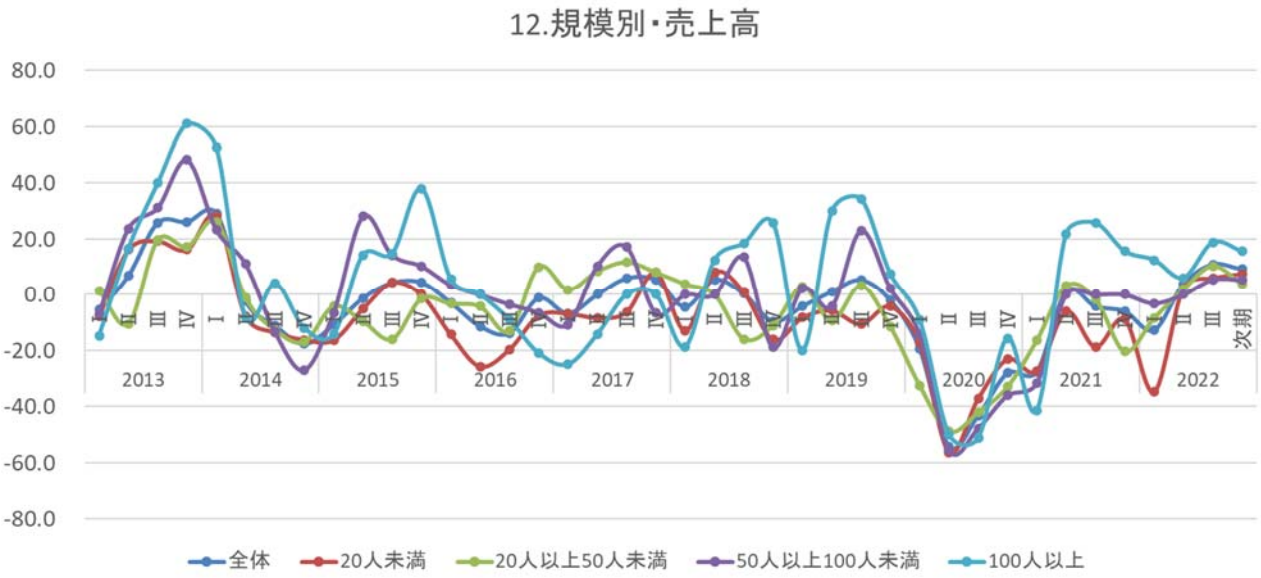
3-2. 規模別：全規模層で改善だが、100 人以上規模では改善幅が大きい

20 人未満：3.6Pt のやや改善（2.4→6.0）、20～50 人：8.5Pt の改善（1.9→10.3）

50～100 人：5.4Pt の改善（0.0→5.4）、100 人以上：12.7Pt の大幅な改善（6.1→18.8）

次期見通し：規模ごとに改善、悪化が入り混じるが、悪化方向がまさるか。

→（20 人未満：7.6、20～50 人：3.7、50～100 人：5.4、100 人以上：15.6）



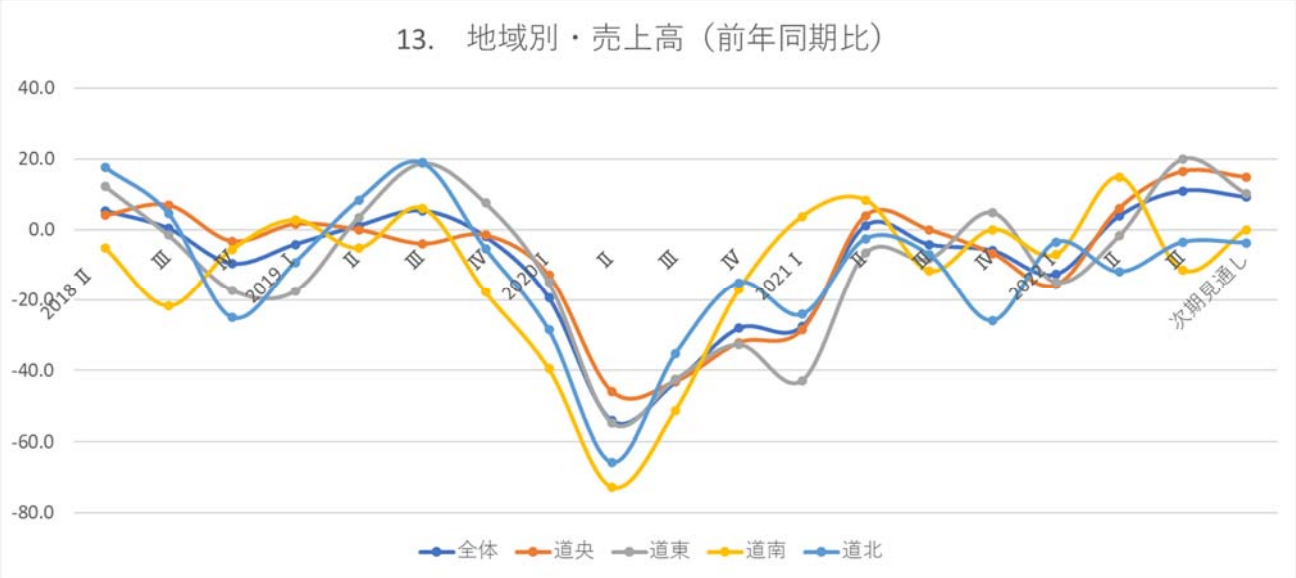
3-3. 地域別：道央、道東で大幅な改善、道南で大幅な悪化

道　央：10.4Pt の大幅な改善（6.1→16.5）、道　東：21.8Pt の大幅な改善（▲1.8→20.0）

道　南：26.4Pt の大幅な悪化（14.8→▲11.5）、道　北：8.4Pt の改善（▲12.0→▲3.6）

次期見通し：道南を除いて悪化見通し（水準の地域差も如実になっているか）

→次期見通し DI（道　央：14.9、道　東：10.2、道　南：0.0、道　北：▲3.7）



4. 採算

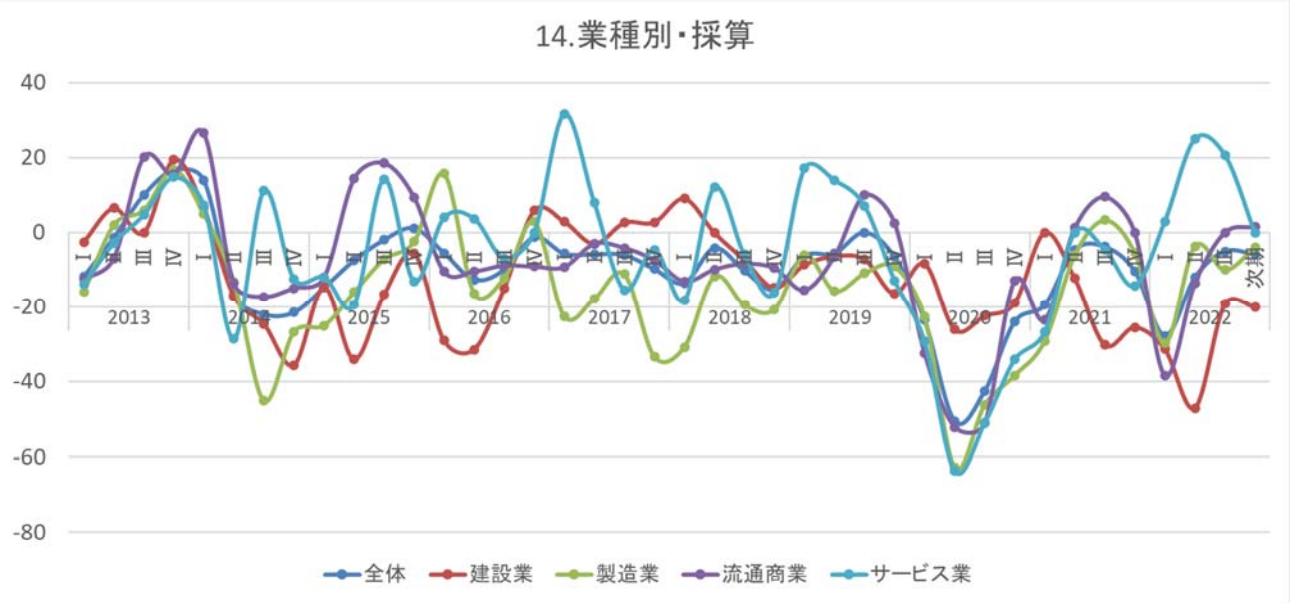
4-1. 業種別：建設業、流通商業で大幅な改善。他方で、製造業とサービス業で悪化。

建設業：27.9Pt の大幅な改善（▲47.1→▲19.1）、製造業：6.4Pt の悪化（▲3.6→▲10.0）

流通商業：13.7Pt の大幅な改善（▲13.7→▲0.0）、サービス業：4.3Pt のやや悪化（25.0→20.7）

次期見通し：サービス業で大幅な悪化見通し。

→（建設業：▲20.0、製造業：▲4.0、流通商業：1.5、サービス業：20.7）



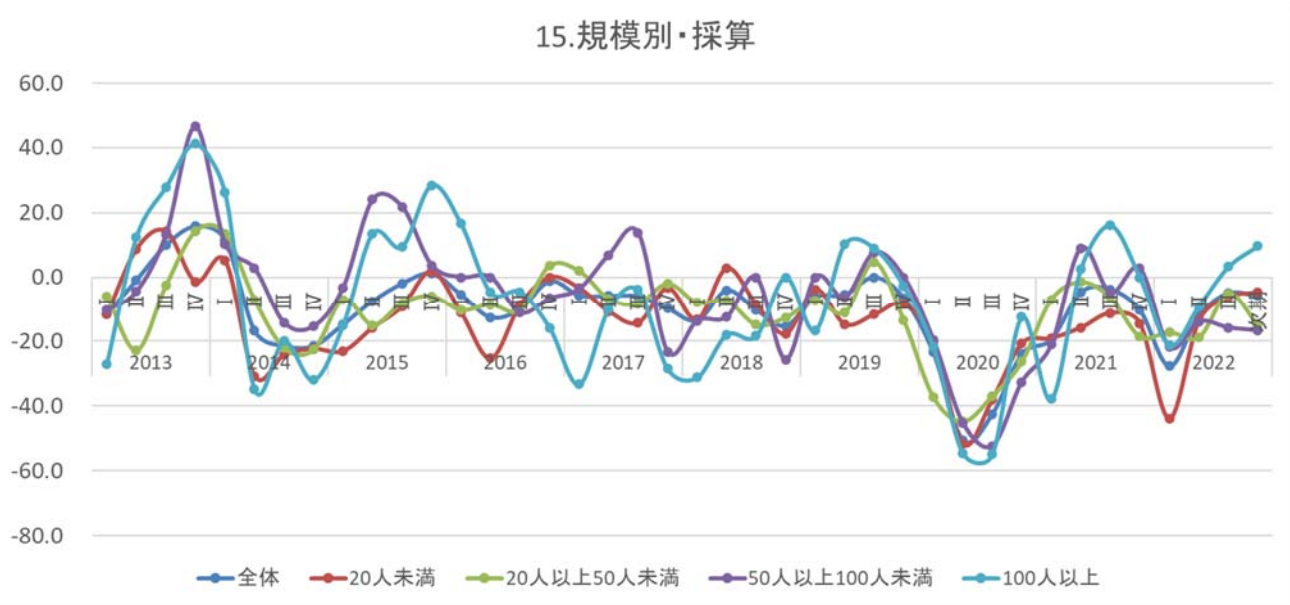
4-2. 規模別：50-100 人規模を除いて改善、特に 20-50 人、100 人以上で改善幅が大きい

20 人未満：7.4Pt の改善（▲13.6→▲6.2）、20～50 人：13.7Pt の大幅な改善（▲18.9→▲5.2）

50～100 人：1.8Pt のやや悪化（▲14.0→▲15.8）、100 人以上：12.3Pt の大幅な改善（▲9.1→3.2）

次期見通し：改善と悪化が入り混じるが、悪化見通しがまさるか

→（20 人未満：▲4.8、20～50 人：▲15.1、50～100 人：▲16.7、100 人以上：9.7）



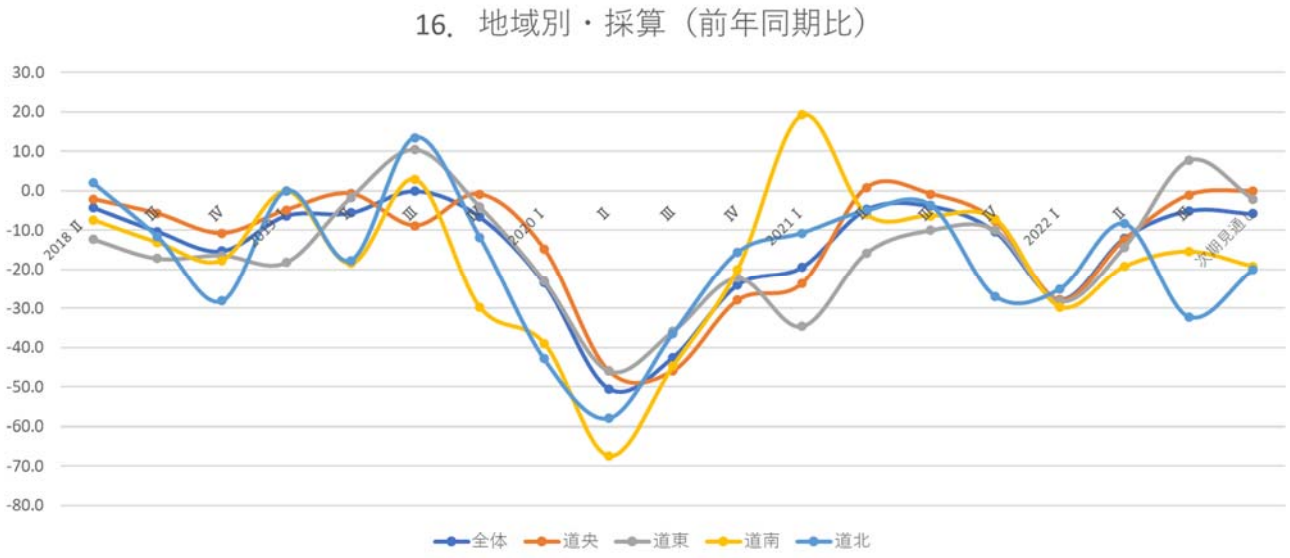
4-3. 地域別：道北を除いて改善、なかでも道央、道東で大幅な改善

道　央：11.3Pt の大幅な改善（▲12.4→▲1.1）　道　東：22.0Pt の大幅な改善（▲14.3→7.7）

道　南：3.8Pt のやや改善（▲19.2→▲15.4）、 道　北：23.8Pt の大幅な悪化（▲8.3→▲32.1）

次期見通し：道東では大幅な改善だが、他地域では悪化の見通し

→次期見通し DI（道　央：0.0、道　東：▲2.1、道　南：▲19.2、道　北：▲20.0）

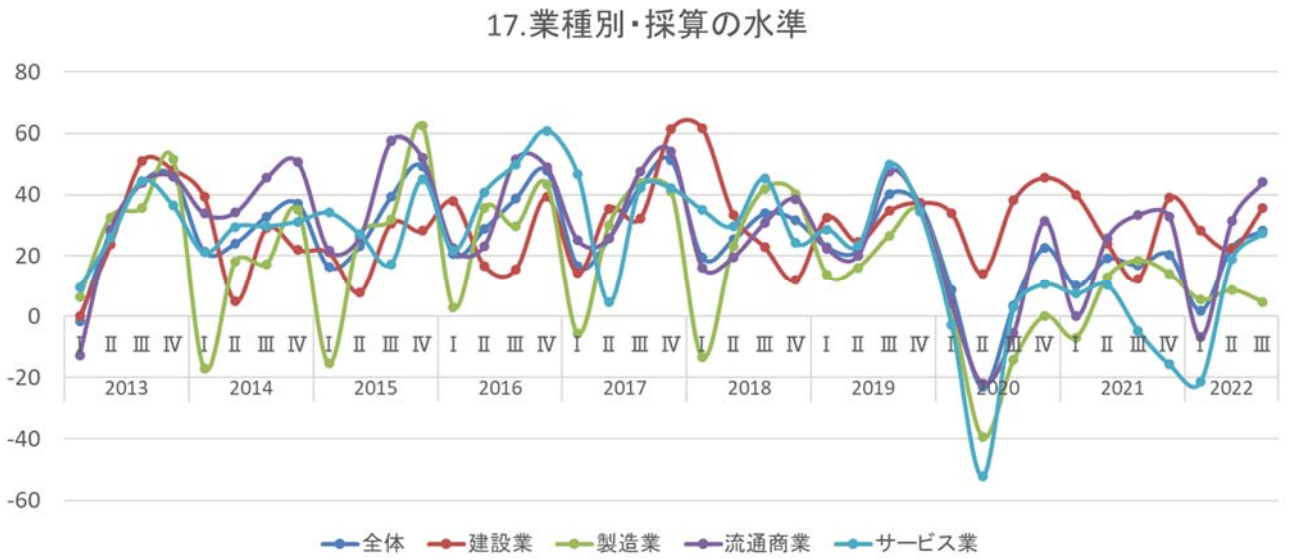


5. 採算の水準

5-1. 業種別：建設業、流通商業での大幅な改善、製造業でのやや悪化。

建設業：13.5Pt の大幅な改善（22.2→35.7）、製造業：3.9Pt のやや悪化（8.5→4.7）

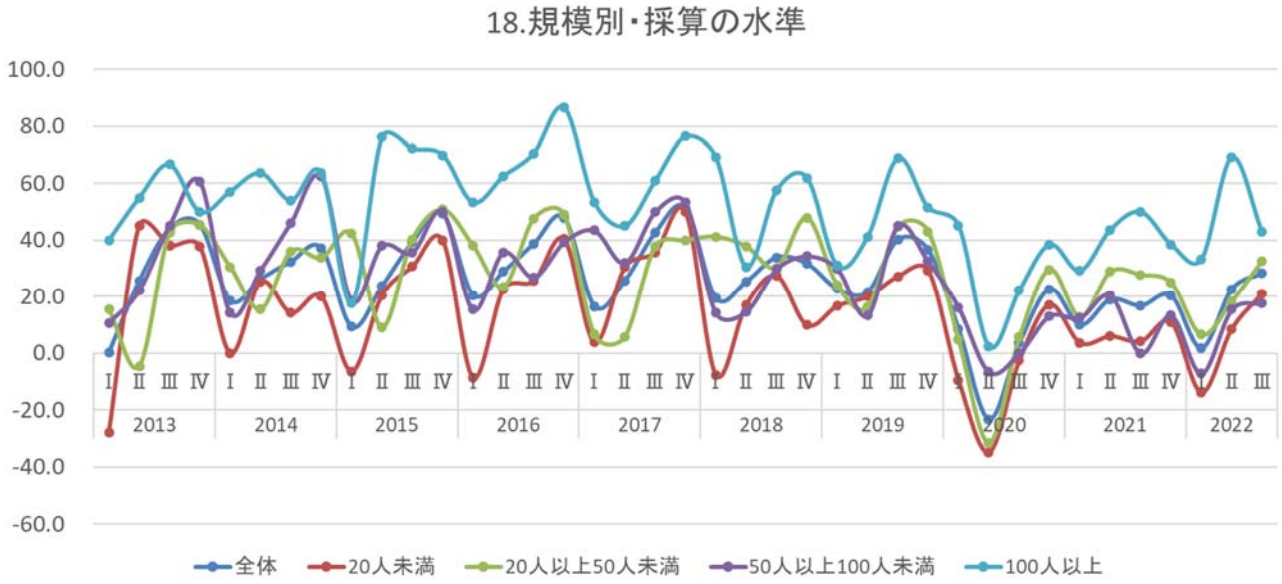
流通商業：12.8Pt の大幅な改善（31.3→44.1）、サービス業：8.5Pt の改善（18.8→27.3）



5-2. 規模別： 100 人以上規模での大幅な悪化だが、水準は最も高い。他規模は大幅な改善が目立つ。

20 人未満：12.5Pt の大幅な改善（8.6→21.1）、20～50 人：14.3Pt の大幅な改善（18.4→32.7）

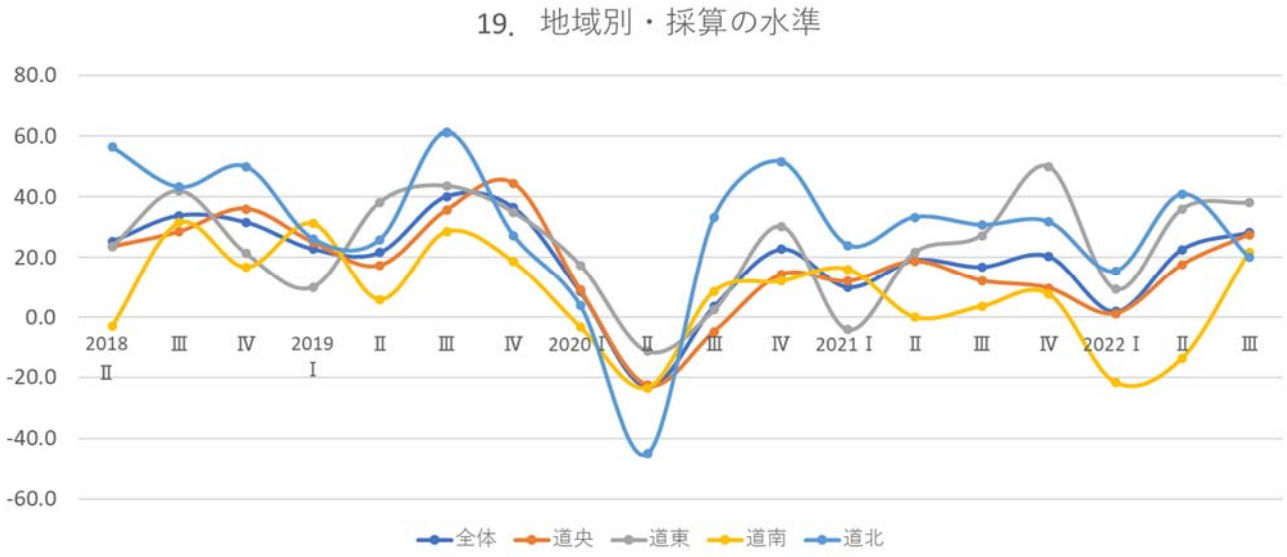
50～100 人：2.3Pt のやや改善（15.4→17.6）、100 人以上：26.4Pt の大幅な悪化（69.2→42.9）



5-3. 地域別：道北を除く地域で改善、道北は大幅な悪化。

道　央：10.0Pt の大幅な改善（17.5→27.5）、 道　東：2.1Pt のやや改善（36.0→38.1）

道　南：35.4Pt の改善（▲13.6→21.7）、　 道　北：20.9Pt の大幅な悪化（40.9→20.0）



6. 業況水準

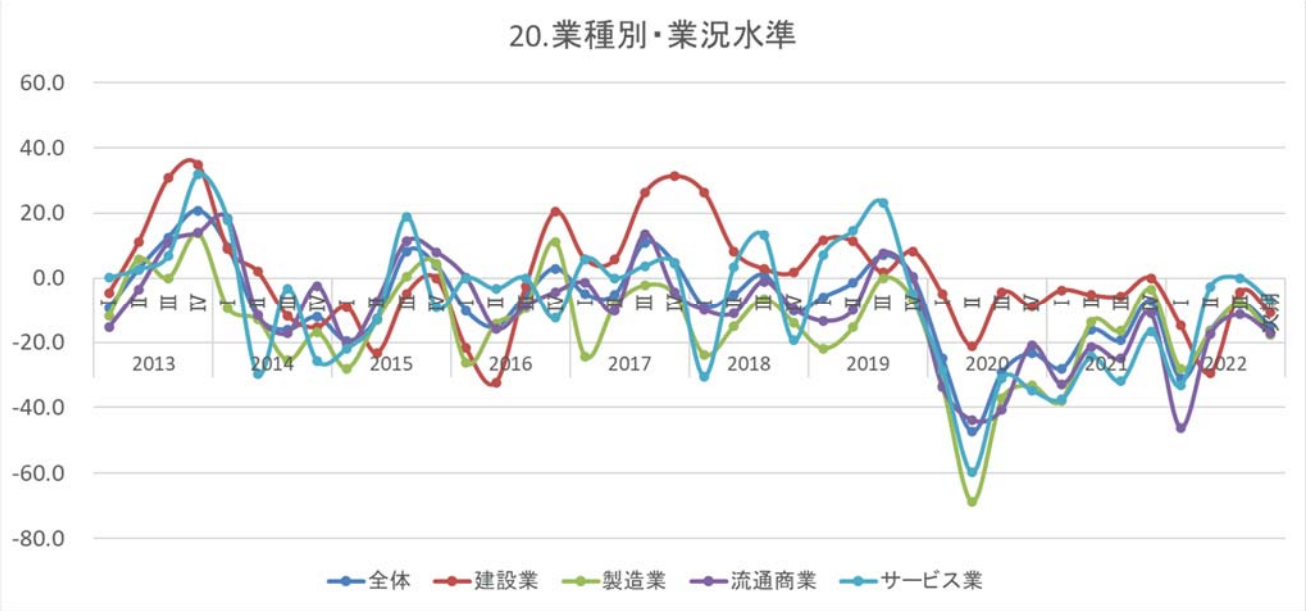
6-1. 業種別：全業種で改善、なかでも建設業は大幅な改善。

建設業：25.2Pt の大幅な改善（▲29.4→▲4.3）、製造業：8.8Pt の改善（▲16.7→▲7.8）

流通商業：6.1Pt の改善（▲17.6→▲11.4）、サービス業：2.7Pt のやや改善（▲2.7→0.0）

次期見通し：全業種で悪化見通し（改善の力は今期も強くない見通し、先行きが読めない）

→（建設業：▲10.6、製造業：▲17.6、流通商業：▲17.1、サービス業：▲6.9）



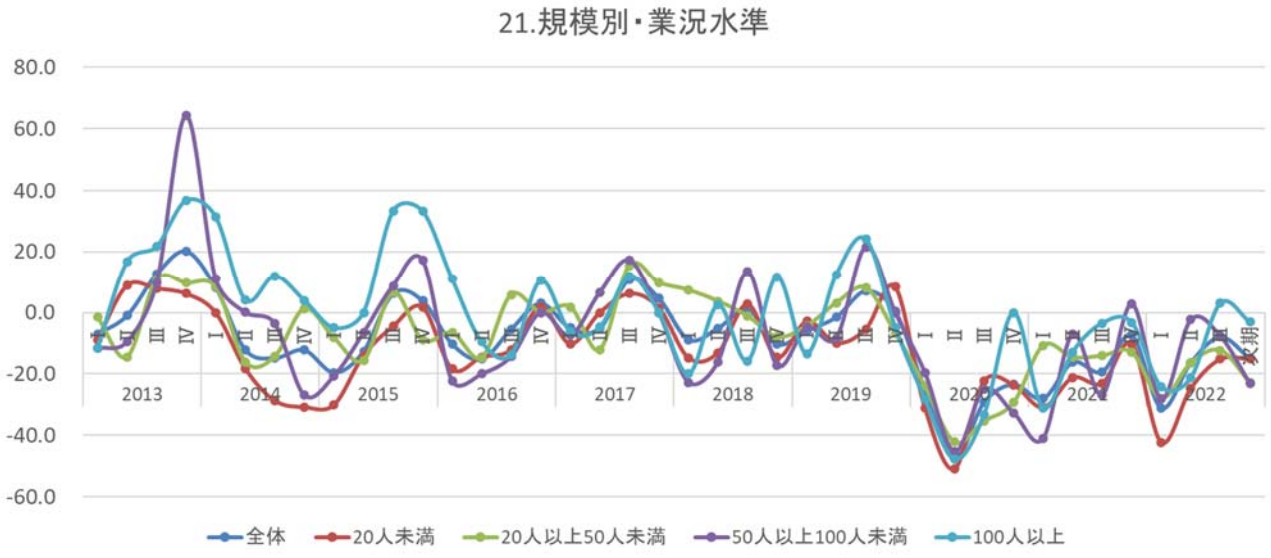
6-2. 規模別：全体的には改善基調。しかし、50-100 人規模で悪化

20 人未満：9.5Pt の改善（▲24.7→▲15.2）、20～50 人：4.1Pt のやや改善（▲16.4→▲12.3）

50～100 人：5.4Pt の悪化（▲2.3→▲7.7）、100 人以上：24.2Pt の大幅な改善（▲21.2→3.0）

次期見通し：全体的に悪化見通し、特に 20-50 人、50-100 人規模で大幅な悪化見通し

→（20 人未満：▲15.2、20～50 人：▲22.8、50～100 人：▲23.1、100 人以上：▲3.0）



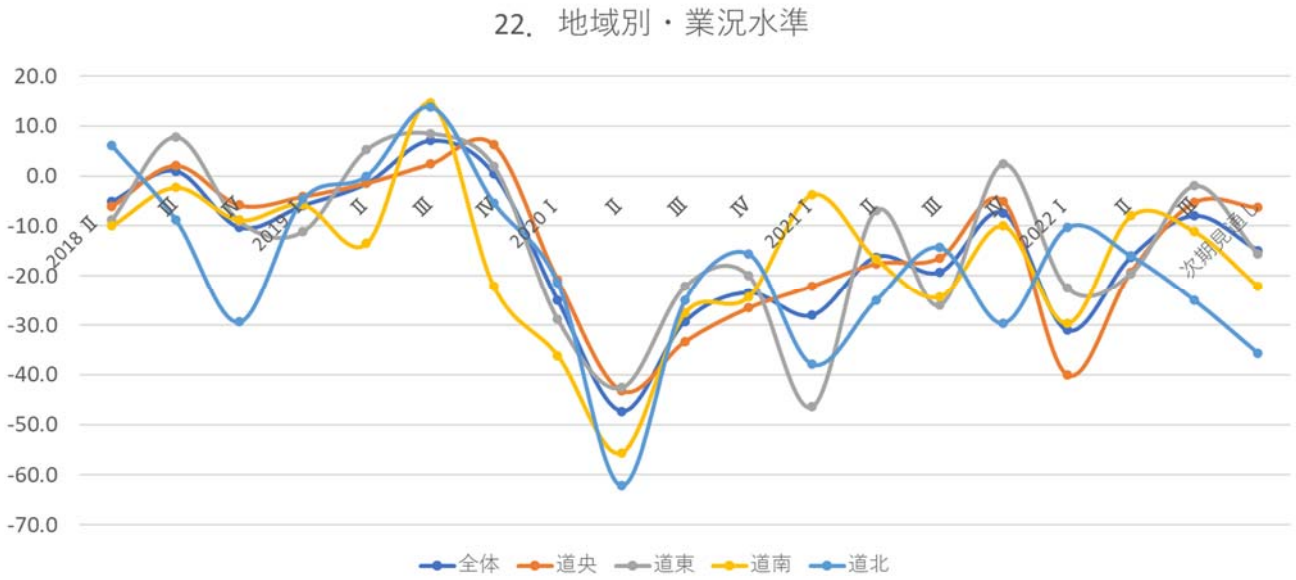
6-3. 地域別：道央、道東で大幅な改善。道南、道北で悪化。

道　央：14.0Pt の大幅な改善（▲19.3→▲5.3）、 道　東：17.7Pt の大幅な改善（▲19.6→▲2.0）

道　南：3.1Pt のやや悪化（▲8.0→▲11.1）、 道　北：9.0Pt の悪化（▲16.0→▲25.0）

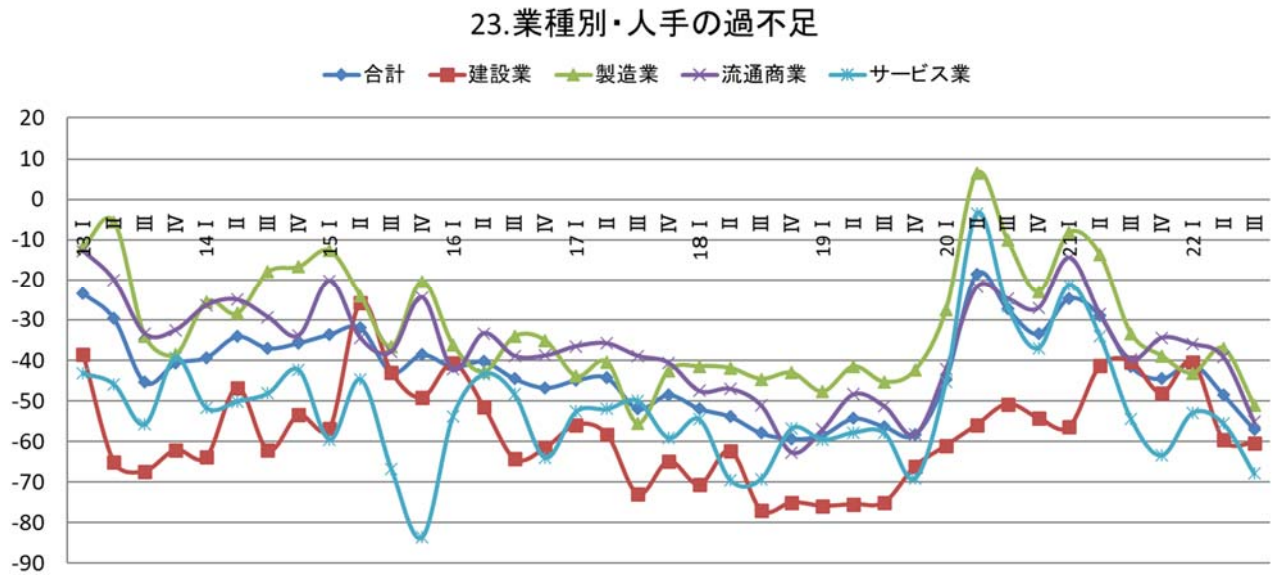
次期見通し：全地域で悪化見通し、特に道央以外で大幅な悪化見通し

→次期見通し DI（道　央：▲6.3、道　東：▲15.7、道　南：▲22.2、道　北：▲35.7）

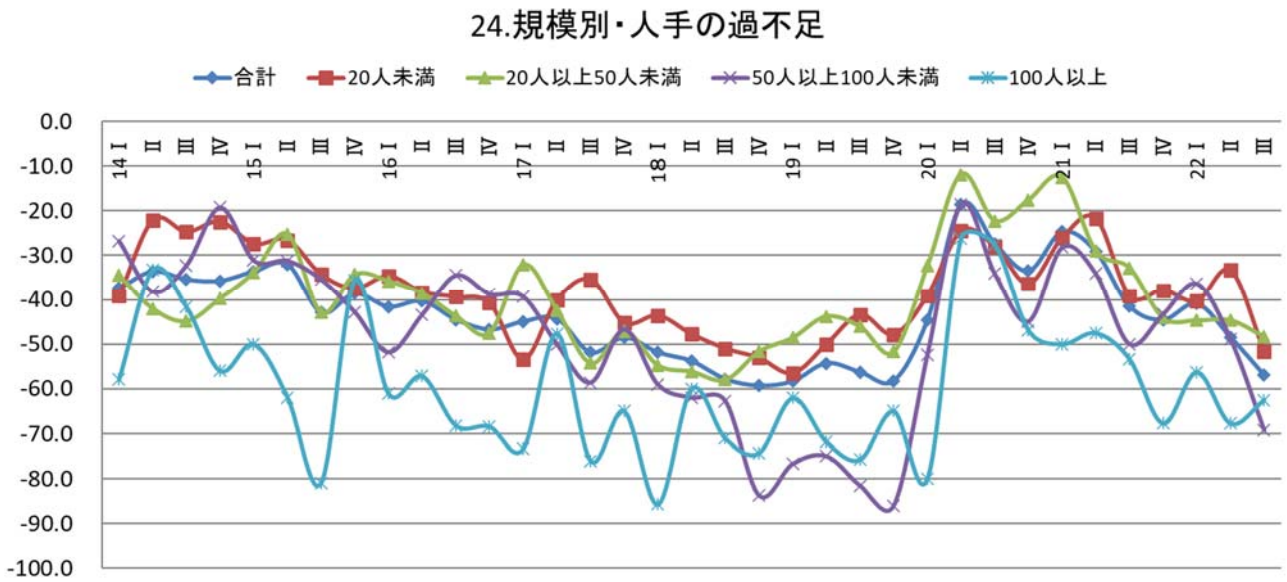


7. 人手の過不足

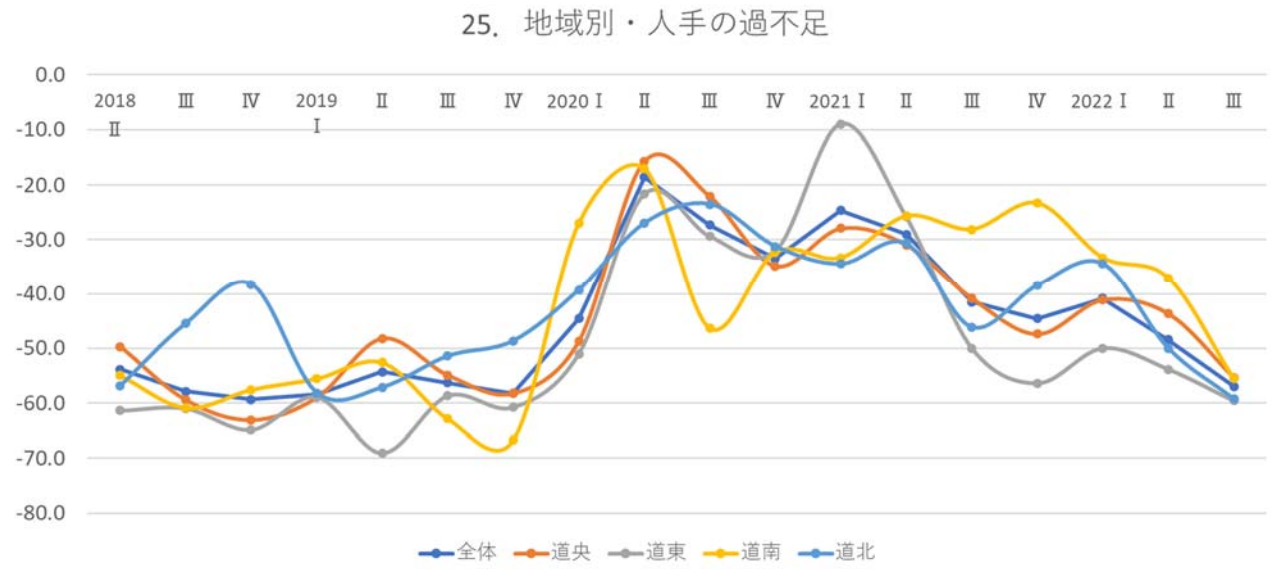
7-1. 業種別：サービス業で大幅な悪化。建設業とサービス業でマイナス 60 台



7-2. 規模別：20 人未満、50-100 人規模で大幅な悪化。50-100 人、100 人以上規模でマイナス 60 台。

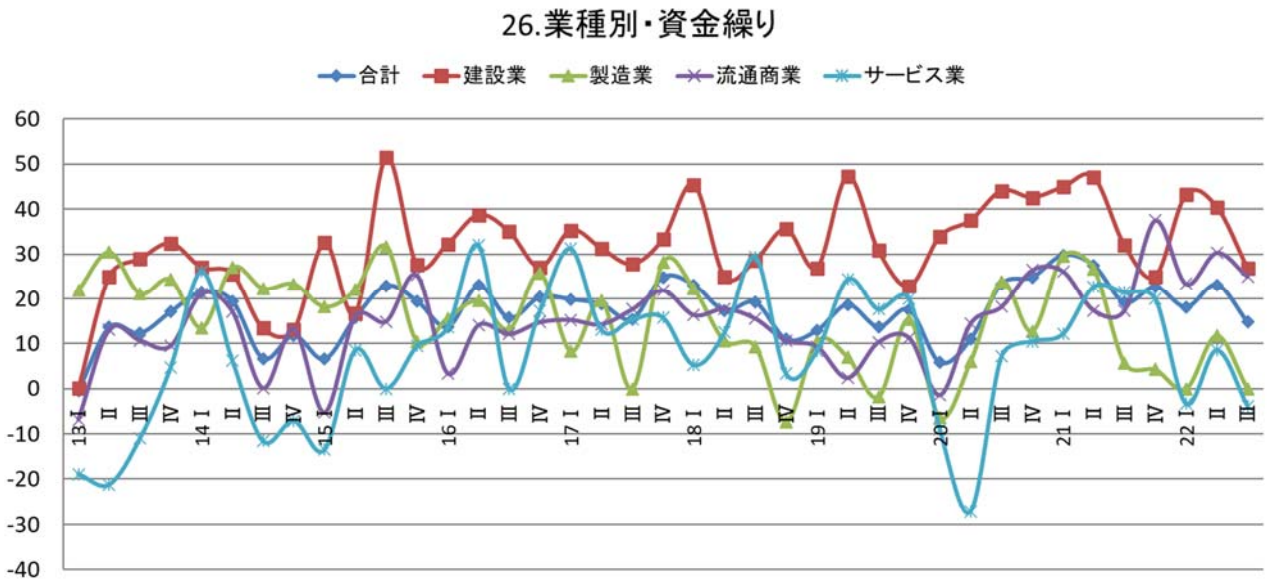


7-3. 地域別：今期も全体的に悪化（不足）に振れる。特に道央、道南で大幅な悪化

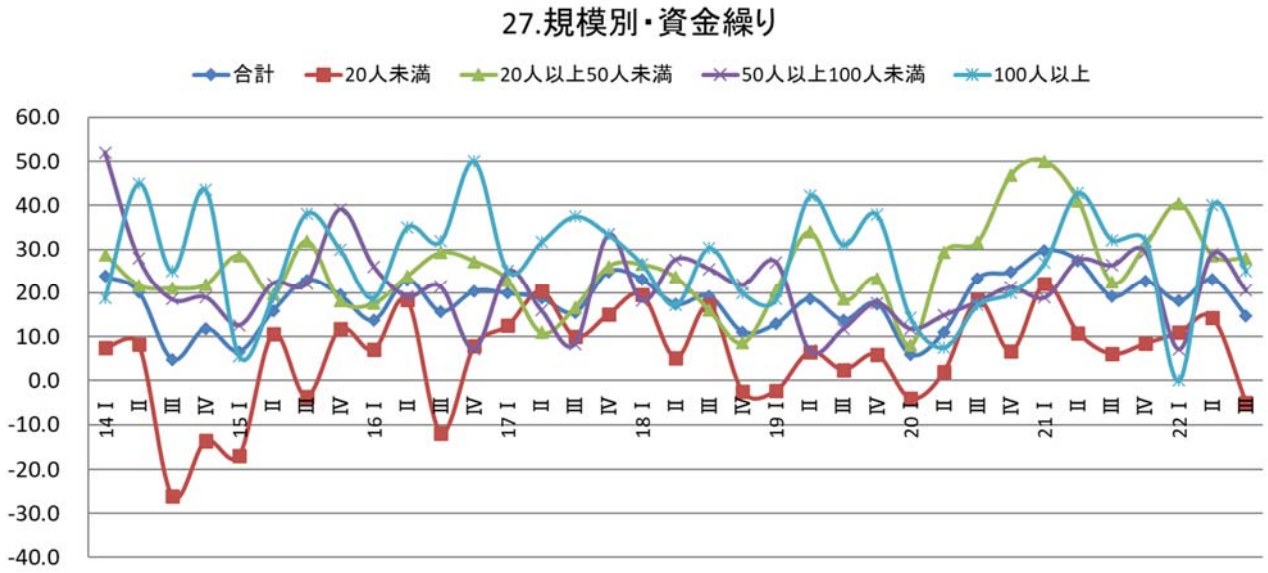


8. 資金繰りの状況

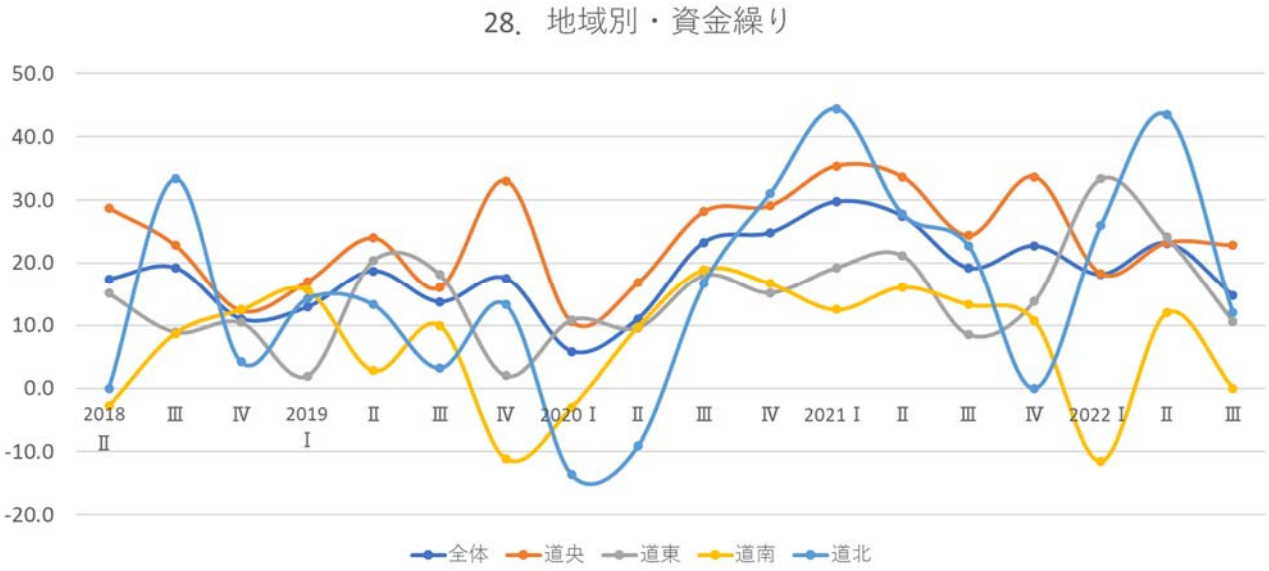
8-1. 業種別：全業種で（大幅な）悪化。特に、製造業とサービス業は水面下へ沈む



8-2. 規模別：全業種で悪化しているが、なかでも 20 人未満、100 人以上で大幅な悪化となっている

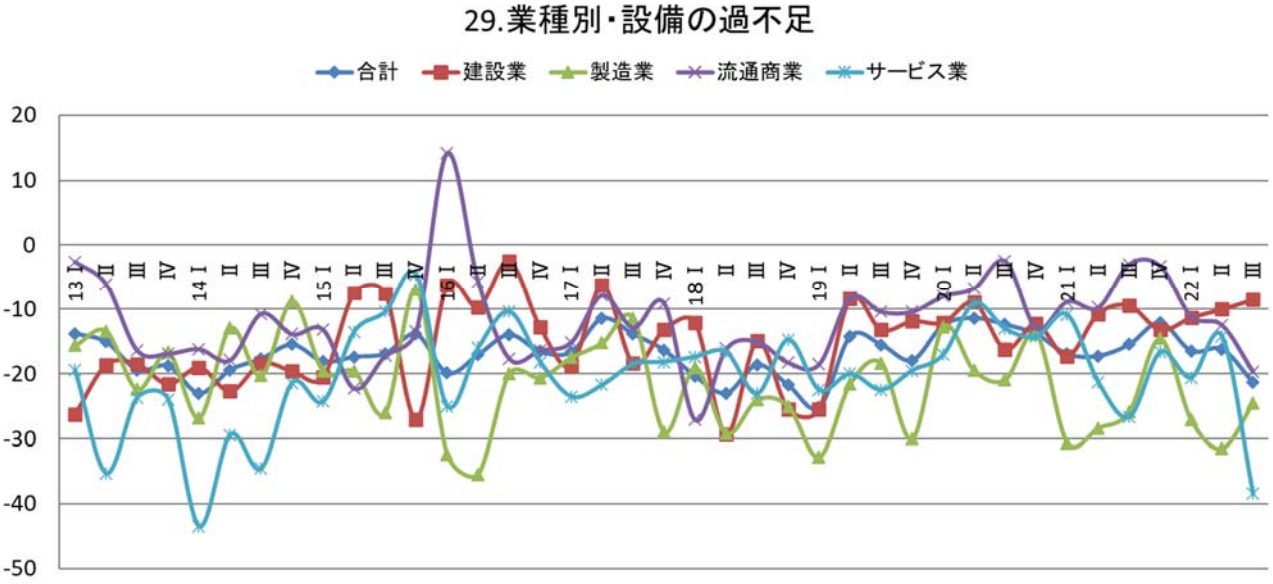


8-3. 地域別：道央を除いて悪化（窮屈）に推移。道南の低水準、他地域とのギャップが気になる

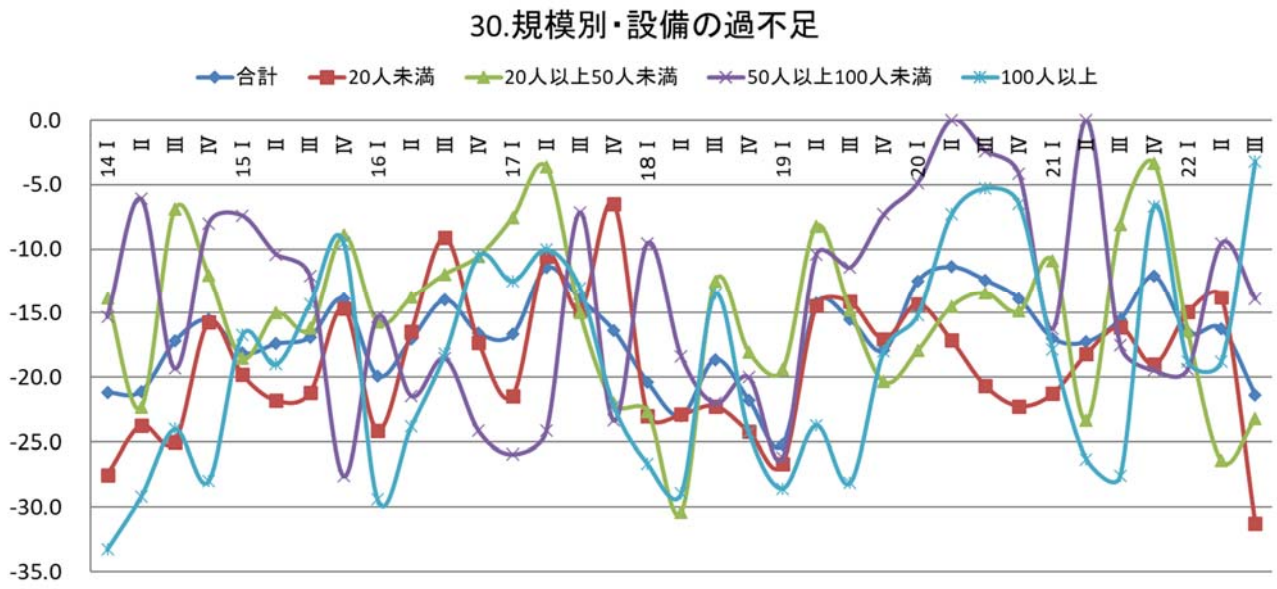


9. 設備の過不足

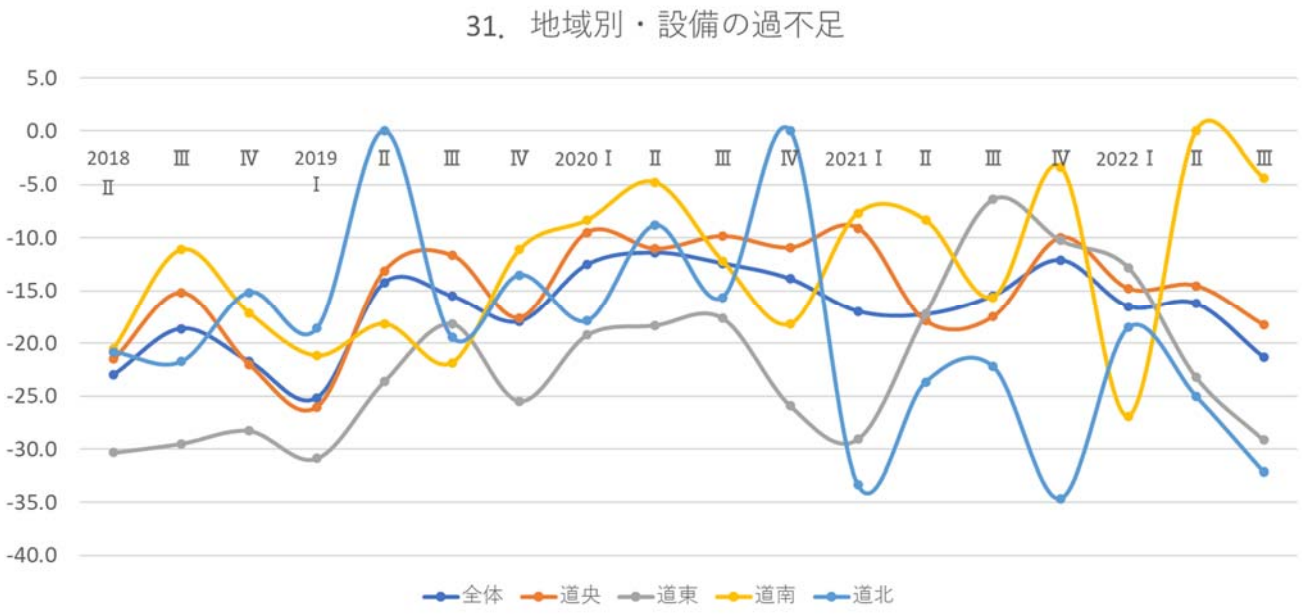
9-1. 業種別：サービス業で急速に不足感が高まる。



9-2. 規模別：100 人以上で大きく改善も、20 人未満で大幅な悪化。

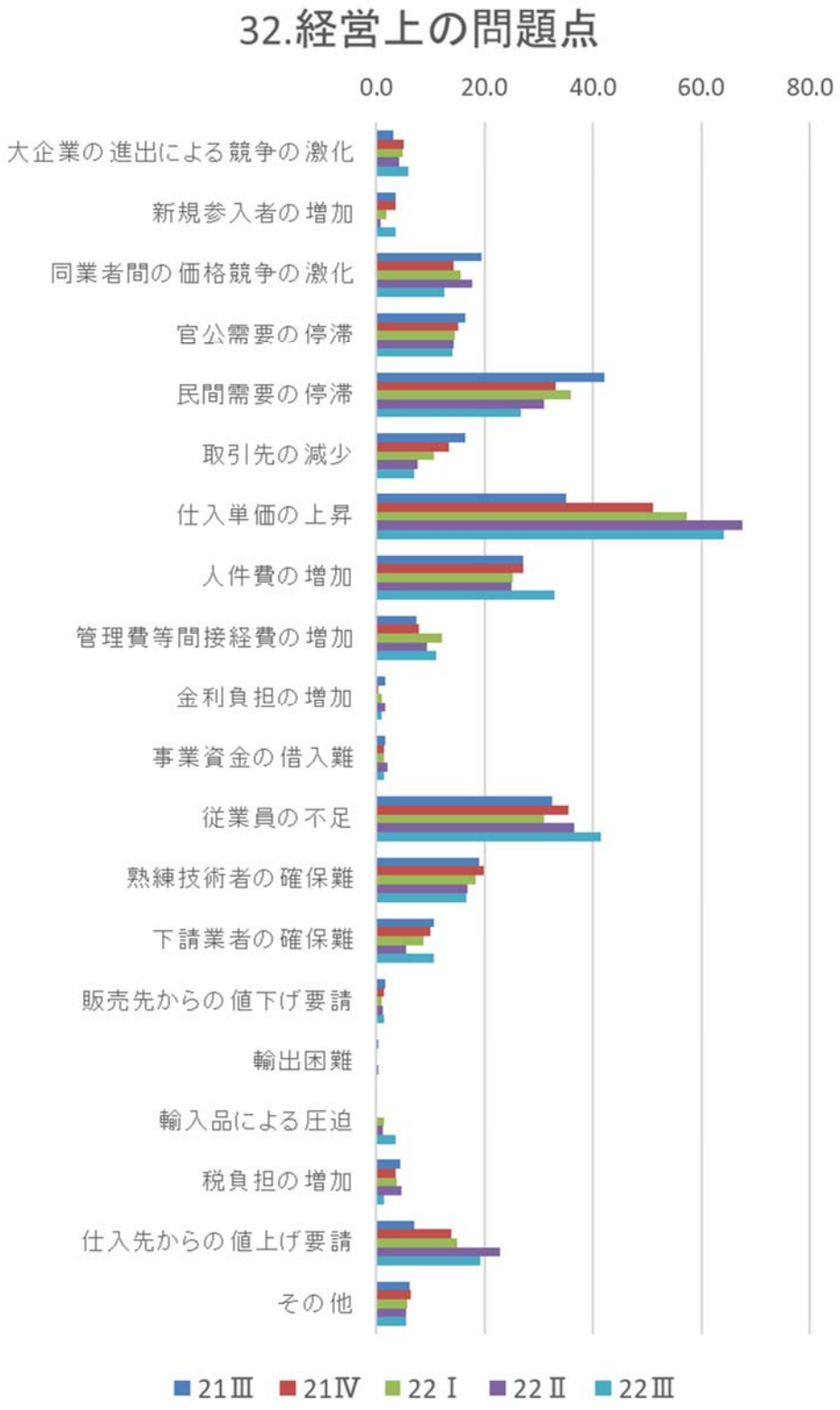


9-3. 地域別：全地域で悪化（不足）にシフト



10. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

【経営上の問題点】: 仕入単価の上昇（64.1%）が高止まり。従業員の不足が2番目（41.4%)、人件費の増加が前回から約8ポイントの上昇（32.8%）

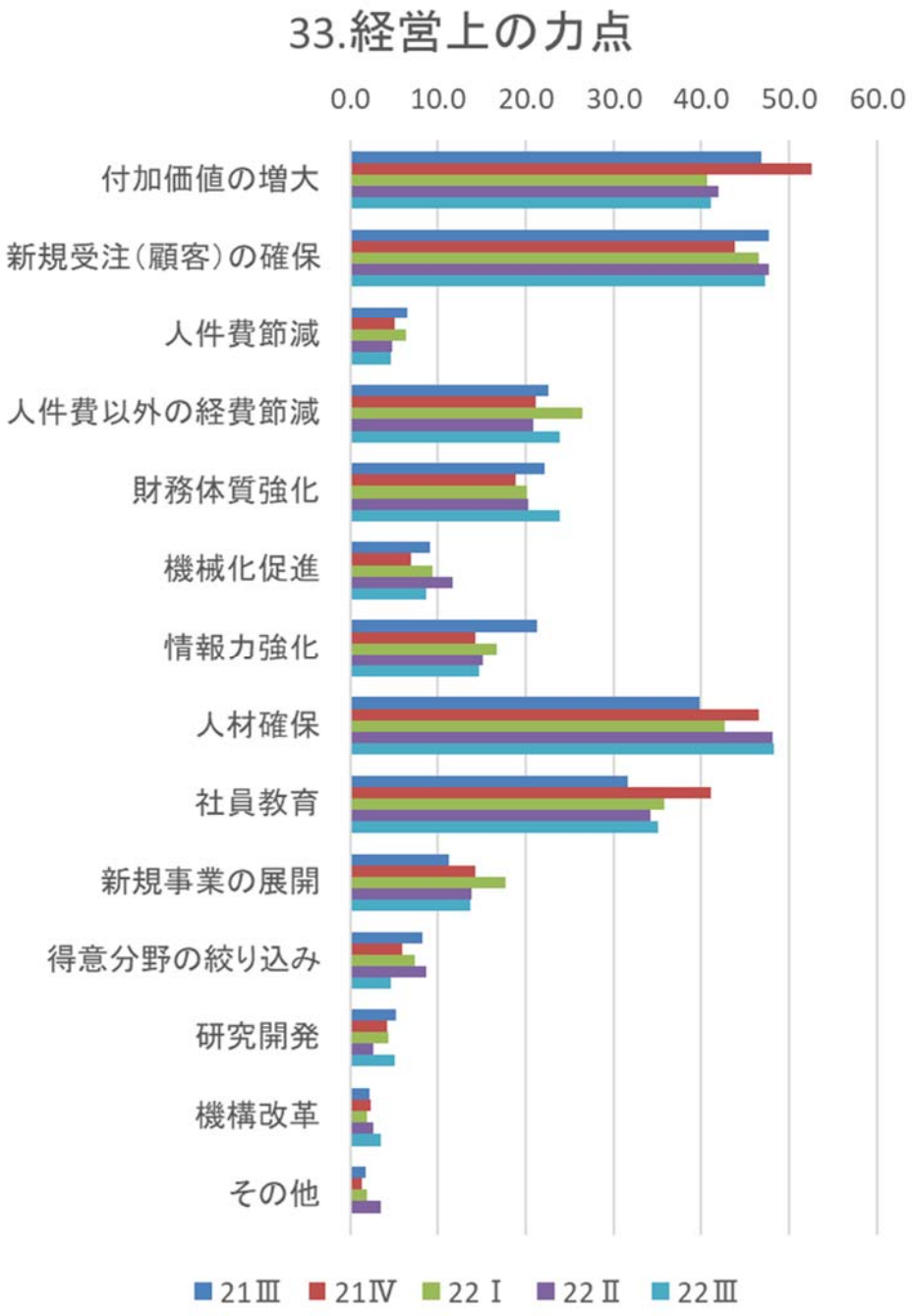


業種別、規模別経営上の問題点

	合計	大企業の進出による競争の激化	新規参入者の増加	同業者相互の価格競争の激化	官公需要の停滞	民間需要の停滞	取引先の減少	仕入れ単価の上昇	人件費の増加	管理費等間接経費の増加	金利負担の増加	事業資金の借入難	従業員の不足	熟練技術者の確保難	下請業者の確保難	販売先からの値下げ要請	輸出困難	輸入品による圧迫	税負担の増加	仕入れ先からの値上げ要請	その他
全体	198	12	7	25	28	53	14	127	65	22	2	3	82	33	21	3	0	7	3	38	11
	100.0	6.1	3.5	12.6	14.1	26.8	7.1	64.1	32.8	11.1	1.0	1.5	41.4	16.7	10.6	1.5	0.0	3.5	1.5	19.2	5.6
建設業	47	0	0	6	**14**	10	1	31	7	3	1	1	21	**17**	**17**	1	0	1	1	5	1
	100.0	0.0	0.0	12.8	**29.8**	21.3	2.1	66.0	14.9	6.4	2.1	2.1	44.7	**36.2**	**36.2**	2.1	0.0	2.1	2.1	10.6	2.1
製造業	50	**7**	1	3	4	13	4	**36**	14	7	0	2	22	5	1	0	0	4	1	**17**	3
	100.0	**14.0**	2.0	6.0	8.0	26.0	8.0	**72.0**	28.0	14.0	0.0	4.0	44.0	10.0	2.0	0.0	0.0	8.0	2.0	**34.0**	6.0
流通商業	69	4	2	**12**	4	21	9	45	**26**	6	1	0	26	6	1	1	0	1	1	10	6
	100.0	5.8	2.9	**17.4**	5.8	30.4	13.0	65.2	**37.7**	8.7	1.4	0.0	37.7	8.7	1.4	1.4	0.0	1.4	1.4	14.5	8.7
サービス業	28	1	**4**	4	**6**	**9**	0	11	**16**	**5**	0	0	12	4	2	1	0	0	0	4	1
	100.0	3.6	**14.3**	14.3	**21.4**	**32.1**	0.0	39.3	**57.1**	**17.9**	0.0	0.0	42.9	14.3	7.1	3.6	0.0	0.0	0.0	14.3	3.6
20人未満	64	4	2	6	13	**21**	9	44	15	5	1	1	23	10	5	1	0	3	0	**17**	0
	100.0	6.3	3.1	9.4	20.3	**32.8**	14.1	68.8	23.4	7.8	1.6	1.6	35.9	15.6	7.8	1.6	0.0	4.7	0.0	**26.6**	0.0
20人以上50人未満	56	5	2	9	8	17	3	35	16	5	1	2	21	**15**	8	0	0	1	1	8	5
	100.0	8.9	3.6	16.1	14.3	30.4	5.4	62.5	28.6	8.9	1.8	3.6	37.5	**26.8**	14.3	0.0	0.0	1.8	1.8	14.3	8.9
50人以上100人未満	39	2	2	6	3	10	0	24	15	2	0	0	**20**	3	4	1	0	1	1	8	3
	100.0	5.1	5.1	15.4	7.7	25.6	0.0	61.5	38.5	5.1	0.0	0.0	**51.3**	7.7	10.3	2.6	0.0	2.6	2.6	20.5	7.7
100人以上	33	1	1	4	3	5	2	20	**15**	**7**	0	0	15	4	3	0	0	1	1	5	3
	100.0	3.0	3.0	12.1	9.1	15.2	6.1	60.6	**45.5**	**21.2**	0.0	0.0	45.5	12.1	9.1	0.0	0.0	3.0	3.0	15.2	9.1

【経営上の力点】

・2 期連続で人材の確保が最上位。新規受注（顧客）の確保、付加価値の増大が続く。



業種別、規模別経営上の力点

	合計	付加価値の増大	新規受注の確保	人件費節減	人件費以外の経費節減	財務体質の強化	機械化促進	情報力強化	人材確保	社員教育	新規事業の展開	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	その他
全体	197	81	93	9	47	47	17	29	95	69	27	9	10	7	0
	100.0	41.1	47.2	4.6	23.9	23.9	8.6	14.7	48.2	35.0	13.7	4.6	5.1	3.6	0.0
建設業	47	18	23	0	6	10	4	**10**	**31**	**22**	6	2	1	2	0
	100.0	38.3	48.9	0.0	12.8	21.3	8.5	**21.3**	**66.0**	**46.8**	12.8	4.3	2.1	4.3	0.0
製造業	51	**26**	23	4	13	13	**7**	5	21	11	**10**	2	**7**	2	0
	100.0	**51.0**	45.1	7.8	25.5	25.5	**13.7**	9.8	41.2	21.6	**19.6**	3.9	**13.7**	3.9	0.0
流通商業	69	26	34	1	13	19	3	13	27	24	10	4	2	1	0
	100.0	37.7	49.3	1.4	18.8	27.5	4.3	18.8	39.1	34.8	14.5	5.8	2.9	1.4	0.0
サービス業	26	9	13	**3**	**11**	5	1	1	**15**	10	1	1	0	2	0
	100.0	34.6	50.0	**11.5**	**42.3**	19.2	3.8	3.8	**57.7**	38.5	3.8	3.8	0.0	7.7	0.0
20人未満	64	27	29	4	19	**21**	6	12	23	15	7	6	4	2	0
	100.0	42.2	45.3	6.3	29.7	**32.8**	9.4	18.8	35.9	23.4	10.9	9.4	6.3	3.1	0.0
20人以上50人未満	56	**26**	27	5	11	11	6	9	28	**25**	6	2	2	3	0
	100.0	**46.4**	48.2	8.9	19.6	19.6	10.7	16.1	50.0	**44.6**	10.7	3.6	3.6	5.4	0.0
50人以上100人未満	38	13	19	0	8	8	2	3	**22**	15	7	1	2	0	0
	100.0	34.2	50.0	0.0	21.1	21.1	5.3	7.9	**57.9**	39.5	18.4	2.6	5.3	0.0	0.0
100人以上	33	12	15	0	8	5	3	5	**19**	12	5	0	1	2	0
	100.0	36.4	45.5	0.0	24.2	15.2	9.1	15.2	**57.6**	36.4	15.2	0.0	3.0	6.1	0.0

特別調査

①貴社の調達・仕入価格や物価上昇に対して実施してきたこと

	合計	販売価格を上げ価格転嫁を図った	調達・仕入コスト以外のコストを下げた	調達・仕入先をかえた	調達・仕入品をかえた	調達・仕入品の在庫を増やした	調達・仕入を一時的に控えた	製品設計やビジネスのやり方を変えた	調達品の利用を節約した	対応できることはなかった	対応の必要はなかった	その他
全体	195	119	31	20	21	22	6	12	18	25	12	4
	100.0	61.0	15.9	10.3	10.8	11.3	3.1	6.2	9.2	12.8	6.2	2.1
建設業	46	28	14	3	5	4	2	4	2	5	7	1
	100.0	60.9	30.4	6.5	10.9	8.7	4.3	8.7	4.3	10.9	15.2	2.2
製造業	51	42	6	4	6	7	2	3	3	5	1	1
	100.0	82.4	11.8	7.8	11.8	13.7	3.9	5.9	5.9	9.8	2.0	2.0
流通商業	66	41	8	5	5	10	1	2	7	10	2	2
	100.0	62.1	12.1	7.6	7.6	15.2	1.5	3.0	10.6	15.2	3.0	3.0
サービス業	28	7	2	8	4	0	1	2	5	5	2	0
	100.0	25.0	7.1	28.6	14.3	0.0	3.6	7.1	17.9	17.9	7.1	0.0
20人未満	62	46	10	6	4	11	3	3	4	2	5	0
	100.0	74.2	16.1	9.7	6.5	17.7	4.8	4.8	6.5	3.2	8.1	0.0
20人以上50人未満	57	30	12	5	10	6	2	3	4	9	5	2
	100.0	52.6	21.1	8.8	17.5	10.5	3.5	5.3	7.0	15.8	8.8	3.5
50人以上100人未満	38	20	3	6	7	2	1	1	4	7	1	2
	100.0	52.6	7.9	15.8	18.4	5.3	2.6	2.6	10.5	18.4	2.6	5.3
100人以上	33	20	6	1	0	3	0	2	6	7	1	0
	100.0	60.6	18.2	3.0	0.0	9.1	0.0	6.1	18.2	21.2	3.0	0.0

②貴社の主要な調達品・仕入品の価格は、直近1年間で何割上昇しましたか

	合計	1割未満	1割以上～2割未満程度	2割以上～3割未満程度	3割以上～4割未満程度	4割以上～5割未満程度	5割以上
全体	192	38	91	47	11	1	4
	100.0	19.8	47.4	24.5	5.7	0.5	2.1
建設業	47	5	25	14	2	1	0
	100.0	10.6	53.2	29.8	4.3	2.1	0.0
製造業	51	4	25	15	4	0	3
	100.0	7.8	49.0	29.4	7.8	0.0	5.9
流通商業	65	20	28	13	3	0	1
	100.0	30.8	43.1	20.0	4.6	0.0	1.5
サービス業	25	9	12	3	1	0	0
	100.0	36.0	48.0	12.0	4.0	0.0	0.0
20人未満	62	8	32	14	5	1	2
	100.0	12.9	51.6	22.6	8.1	1.6	3.2
20人以上50人未満	55	8	31	13	3	0	0
	100.0	14.5	56.4	23.6	5.5	0.0	0.0
50人以上100人未満	37	10	14	10	2	0	1
	100.0	27.0	37.8	27.0	5.4	0.0	2.7
100人以上	32	9	12	9	1	0	1
	100.0	28.1	37.5	28.1	3.1	0.0	3.1

③貴社の直近1年間の調達・仕入価格上昇のうち、何割を販売価格に転嫁できましたか
資材・部品などの原材料や仕入品

	合計	1割未満	1割以上～2割未満程度	2割以上～3割未満程度	3割以上～4割未満程度	4割以上～5割未満程度	5割以上
全体	189	34	92	46	13	1	3
	100.0	18.0	48.7	24.3	6.9	0.5	1.6
建設業	43	7	24	10	2	0	0
	100.0	16.3	55.8	23.3	4.7	0.0	0.0
製造業	50	6	20	17	4	0	3
	100.0	12.0	40.0	34.0	8.0	0.0	6.0
流通商業	65	15	32	12	5	1	0
	100.0	23.1	49.2	18.5	7.7	1.5	0.0
サービス業	27	6	13	6	2	0	0
	100.0	22.2	48.1	22.2	7.4	0.0	0.0
20人未満	57	11	31	8	7	0	0
	100.0	19.3	54.4	14.0	12.3	0.0	0.0
20人以上50人未満	55	11	28	13	3	0	0
	100.0	20.0	50.9	23.6	5.5	0.0	0.0
50人以上100人未満	38	5	19	11	2	0	1
	100.0	13.2	50.0	28.9	5.3	0.0	2.6
100人以上	33	6	11	12	1	1	2
	100.0	18.2	33.3	36.4	3.0	3.0	6.1

③貴社の直近1年間の調達・仕入価格上昇のうち、何割を販売価格に転嫁できましたか
エネルギーコスト

	合計	1割未満	1割以上～3割未満程度	3割以上～6割未満程度	6割以上～9割程度	10割
全体	190	84	53	17	31	5
	100.0	44.2	27.9	8.9	16.3	2.6
建設業	45	18	12	7	8	0
	100.0	40.0	26.7	15.6	17.8	0.0
製造業	50	17	22	4	7	0
	100.0	34.0	44.0	8.0	14.0	0.0
流通商業	65	27	12	5	16	5
	100.0	41.5	18.5	7.7	24.6	7.7
サービス業	26	19	6	1	0	0
	100.0	73.1	23.1	3.8	0.0	0.0
20人未満	61	21	19	3	15	3
	100.0	34.4	31.1	4.9	24.6	4.9
20人以上50人未満	56	24	20	4	7	1
	100.0	42.9	35.7	7.1	12.5	1.8
50人以上100人未満	35	17	5	8	5	0
	100.0	48.6	14.3	22.9	14.3	0.0
100人以上	32	18	8	2	3	1
	100.0	56.3	25.0	6.3	9.4	3.1

④価格転嫁について、当てはまるもの（MA）

	合計	値下げの要請が厳しくなる	調達・仕入価格上昇に価格転嫁が追いつかない	価格転嫁しても利益が確保できていない	取引がなくなるリスク	販売数量（取引数量）が減るリスク	賃上げ分まで価格転嫁が追いつかない	価格転嫁以前に調達品・仕入品の入手ができない	価格転嫁の提案ができない	ほぼ価格転嫁ができている	特に懸念したことはない	その他
全体	193	29	89	46	35	66	40	16	23	30	12	1
	100.0	15.0	46.1	23.8	18.1	34.2	20.7	8.3	11.9	15.5	6.2	0.5
建設業	45	12	23	10	7	6	7	3	3	9	3	0
	100.0	26.7	51.1	22.2	15.6	13.3	15.6	6.7	6.7	20.0	6.7	0.0
製造業	51	4	32	17	16	23	16	4	5	9	1	1
	100.0	7.8	62.7	33.3	31.4	45.1	31.4	7.8	9.8	17.6	2.0	2.0
流通商業	67	11	24	12	10	32	9	9	7	12	4	0
	100.0	16.4	35.8	17.9	14.9	47.8	13.4	13.4	10.4	17.9	6.0	0.0
サービス業	26	2	7	5	2	5	7	0	7	0	4	0
	100.0	7.7	26.9	19.2	7.7	19.2	26.9	0.0	26.9	0.0	15.4	0.0
20人未満	61	6	28	19	12	21	15	5	9	12	3	0
	100.0	9.8	45.9	31.1	19.7	34.4	24.6	8.2	14.8	19.7	4.9	0.0
20人以上50人未満	55	9	27	11	7	21	10	3	5	7	4	1
	100.0	16.4	49.1	20.0	12.7	38.2	18.2	5.5	9.1	12.7	7.3	1.8
50人以上100人未満	39	7	19	8	9	11	9	4	4	3	2	0
	100.0	17.9	48.7	20.5	23.1	28.2	23.1	10.3	10.3	7.7	5.1	0.0
100人以上	32	5	13	7	7	13	5	4	3	6	3	0
	100.0	15.6	40.6	21.9	21.9	40.6	15.6	12.5	9.4	18.8	9.4	0.0

経営上の努力コメント（業種別）

【建設業】

・クレームのない仕事
・物価上昇により給与を上げても実際の仕事量は変わらず利益は逆に減少している　また人材不足により受注を抑えるしかなく当然売り上げは減少する　募集をしても応募が無く非常に厳しい状態の為外国人実習生を雇用せざるをえない
・新規顧客開拓
・原材料の在庫を少し増やして原材料価格の上昇に対応する
・倉庫管理等の業務改善
・営業強化
・今の受注先に御提案し、スタートアップ化していく。

【製造業】

・業務用専門の販売と 1 部小売部門を設け方向性を少し変更してみる
・各部門間の連携強化及び効率化
・WEB を使った商談を増加させた　不採算部門の縮小
・販売単価を値上げしたい
・値上げ
・人材育成　管理者養成
・人材確保　機械化
・経費削減　価格の交渉
・需要拡大の対策を全社員で行いはじめています。
・経費の見直し
・不漁による原料仕入が困難な状況なので新商品の開発しなければいけない。
・高付加価値商品へ注力。

【流通商業】

・組織力向上
・基盤収益拡大による経営の安定化　人材の確保及び教育
・数字の共有と目標管理方法の変更
・現状維持で今年はやりすごす
・特にしていない
・利益率の高い商品の販売
・同業者の廃業・倒産により競走が無くなりましたが、需要減少に困っています。
・事業再構築補助金（6000 万）を使い、新商品開発から販売拡大に向けて展開して行く。

【サービス業】

・随時生産性の数値化をして注視するようにした

・経営方針の再確認を全従業員で行った。

・様子見て判断（これから）