

市内景気動向調査結果

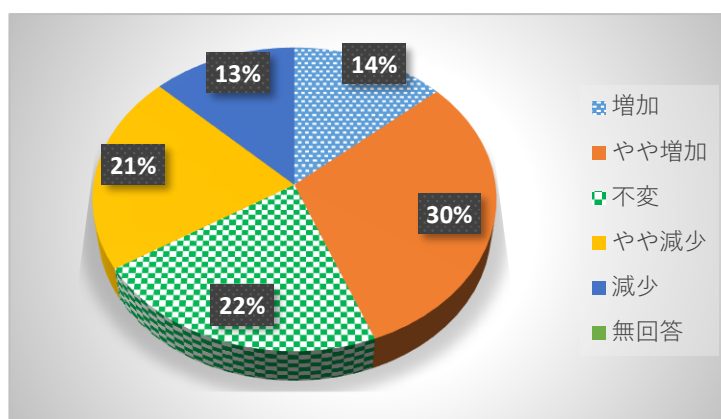
この調査は、第2四半期（令和5年7月から9月）と前年同期（3ヶ月）の比較を、当商工会員より回答いただいたものです。

有効回答数	建設業	製造業	運輸業	卸小売業	サービス業	その他
118	26	18	7	28	30	9

※その他は、回答数が少なかった不動産業、飲食業

1. 売上高はどう変化したか。

増加	16
やや増加	36
不変	26
やや減少	25
減少	15
無回答	0
合計	118

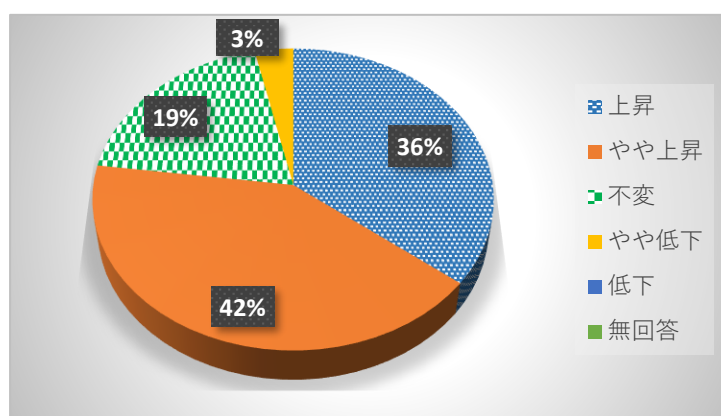


【コメント】

- 増加・やや増加が44.1%、不変が22.0%、やや減少・減少が33.9%であった。前年同期では、増加・やや増加が43.5%、不変が24.6%、やや減少・減少が31.2%であったので、ほぼ変わりなしの状況である。
- 増加・やや増加の業種別割合は、運輸業が100.0%、製造業が61.1%、卸小売業が39.3%、サービス業が36.7%、建設業が30.8%であった。
- やや減少・減少の業種別割合は、建設業が53.8%、サービス業が36.7%、卸小売業が35.7%、製造業が22.2%であった。
- 建設業では、ボールパーク関連工事がなくなった影響が大きくでている。
- 新型コロナウイルスの5類移行によって、イベント等が復活したことや観光客が戻ってきたことで売上増をなった。一方コロナ関連商品等を扱っている事業所は売上減少となった。

2. 仕入単価はどう変化したか。

上昇	42
やや上昇	49
不変	23
やや低下	4
低下	0
無回答	0
合計	118



【コメント】

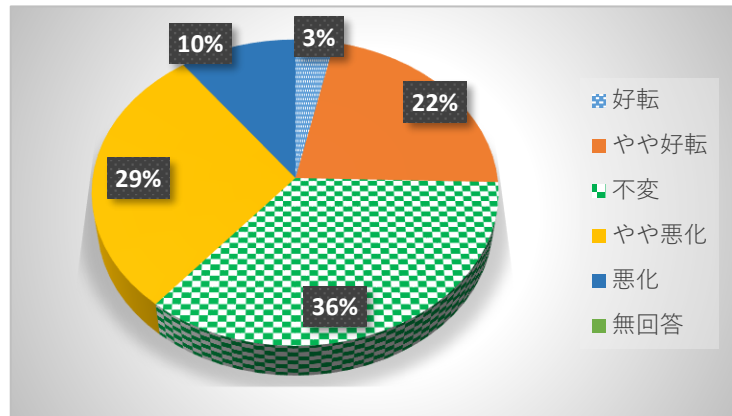
- 上昇・やや上昇が77.1%、不変が19.5%、やや低下・低下が3.4%であった。前年同期では、上昇・やや上昇が83.3%、不変が14.5%、無回答が2.2%で

であった。

- 上昇・やや上昇の業種別割合は、運送業が100%、製造業が83.3%、卸小売業が82.1%、建設業が77.0%、サービス業・その他が66.7%であった。
- 依然として、エネルギー価格の高騰、円安等の要因により物価上昇が続いている。

3. 採算について

好転	4
やや好転	26
不変	42
やや悪化	34
悪化	12
無回答	0
合計	118

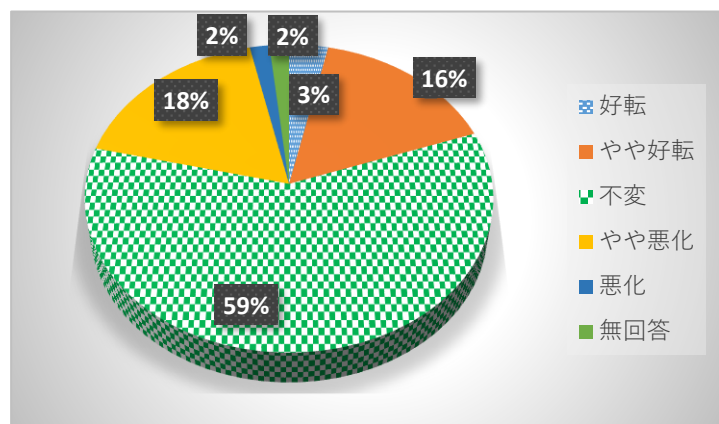


【コメント】

- 好転・やや好転が25.4%、不変が35.6%、やや悪化・悪化が39.0%であった。前年同期の好転・やや好転が24.6%、不変が34.1%、やや悪化・悪化が41.3%であった。
- やや悪化・悪化の業種別割合は、卸小売業が50.0%、製造業が44.4%、建設業が42.3%、サービス業が40.0%であった。唯一、運輸業だけが採算の悪化がなかった。
- 原材料価格等の上昇が長期間続いており、価格転嫁できない事業所の状況悪化が懸念される。

4. 資金繰りについて

好転	4
やや好転	19
不変	70
やや悪化	21
悪化	2
無回答	2
合計	118

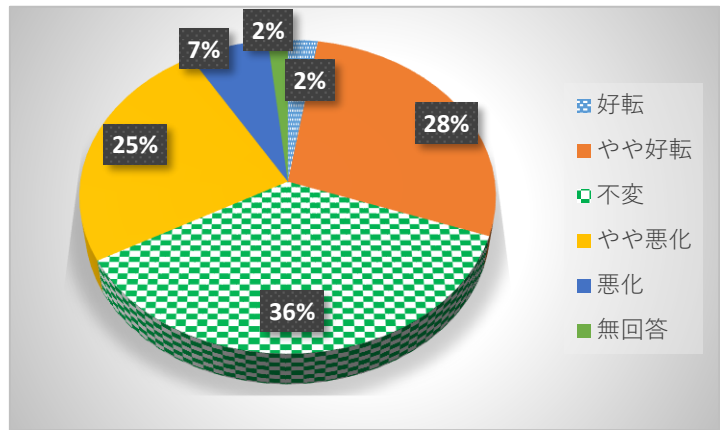


【コメント】

- 好転・やや好転は19.5%、不変が59.3%、やや悪化・悪化が19.5%であった。前年同期の好転・やや好転が15.9%、不変が65.2%、やや悪化・悪化が18.9%であった。
- 資金繰り悪化の割合が高い業種では、卸小売業が32.1%、その他が22.2%、サービス業が20.0%であった。
- 資金繰りについても前年同時期と殆ど変わらない状況であり、資金需要が大きく増えている状況にはない。ただし、コロナ融資等の借り換え事例が多くはないが出てきている。

5. 業況について

好転	3
やや好転	33
不変	43
やや悪化	29
悪化	8
無回答	2
合計	118

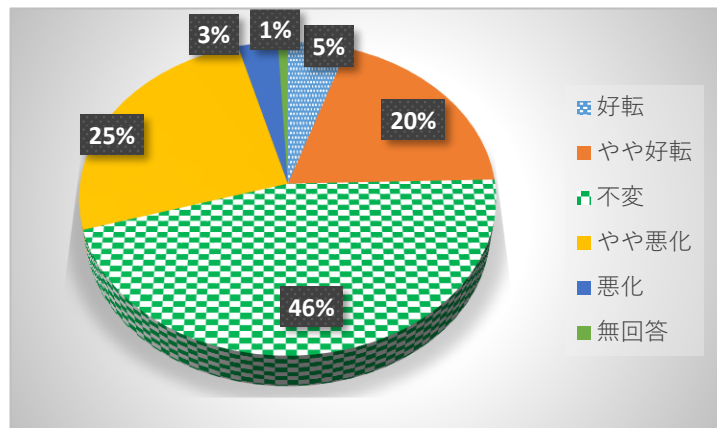


【コメント】

- 好転・やや好転は30.5%、不変が36.4%、やや悪化・悪化が31.4%であった。前年同期は、好転・やや好転が31.9%、不変が38.4%、やや悪化・悪化が34.2%であった。
- 業況悪化の割合が高い業種では、卸小売業が39.3%、建設業が38.7%、サービス業が30.0%、製造業が27.8%であった。
- 一部で業況が回復しているものの、原材料・エネルギー価格の高騰、人手不足により回復が遅れている。

6. 今後3ヶ月間の業況について

好転	6
やや好転	23
不変	54
やや悪化	30
悪化	4
無回答	1
合計	118



【コメント】

- 好転・やや好転が24.6%、不変が45.8%、やや悪化・悪化が28.8%で、前年同期では、好転・やや好転が29.7%、不変が37.7%、やや悪化・悪化が32.6%であった。
- 今後3ヶ月間の業況予想では、好転・やや好転が前年同期に比べて減少し、不変が多少増加した。コロナ禍からの回復ができないまま、物価高騰の影響を受けた状況となっている。
- 長期金利の上昇、賃上げを伴わない物価上昇が続き消費の低迷を招いている。

■回答事業所からのコメント

【建設業】

- 燃料が高騰しており業況はあまり良くない、不変の状況です。
- ボールパーク関連工事がほぼ終了したため、今後は北海道、開発局ほかもターゲットにし売上を確保したいと思っています。
- お客様に転嫁できています。

- 原材料が高騰しているが、その分を価格転嫁できないため業績が悪化している。
- 最初からボールパーク以前の受注に戻ると考えているが、多少受注量がボールパーク関連工事開始以前よりは増加したまま推移すると思う。
- 大きい工事が終わり、次のまとまった工事まで間があるため売上減少となった。
- 気温上昇のため、お客様の動向が鈍くなっていた。
- 昨年から予定していた仕事が今春からの着工で少し安定したが、その仕事が終わってからの先は見通しがなく悪化していくものと思われます。
- 売上高は前年に比べて減少しているが、利益は良いので会社の経営は変わりません。
- 前年の同期間が減少していたので、少しずつ景気が戻ってきました。
- 期間中は竣工現場なく小規模な簡易工事で何とか凌ぐしかなかった。今後3ヵ月は何件かあるので売上回復と利益確保に期待しています。資材、機器の納期については、だいぶ回復しているようです。
- 建設業の繁忙期に入ったものの、盆休が例年より長かったこと、9月は雨天により現場が進まず、中々売上が伸びなかった。
- 集客、成約数は前年同期比10%程度の減少ですが、今年度は1件当たりの平均単価がアップしていることにより、前年を上回る結果となっております。しかし年々職人不足が深刻化しており、受注しても迅速に対応できない状況が発生しております。
- 新しく仕事を受注できない（売上が減っている）。日当、ガソリン代等が上昇しているが、請求金額に転嫁できない。
- 前年度はボールパーク事業で大型の受注があったが、今年度はやはり受注が減少しているため売上高に影響がありました。それをカバーできるような民間工事や小規模修繕工事の受注に力を入れていきます。

【製造業】

- コロナ禍を背景とした顧客の設備投資計画の延期、凍結が商談として復活しつつあり、見積依頼件数が増加傾向にある。
- 新型コロナウイルス感染症が5類感染症となり、国内外の人の移動が増加している。処理水の海洋放出の日中問題により、中国観光客数が伸び悩んでいるため現状の売上と予想。
- 取扱部品の一部が、指定（国交省）部品となったため売上が増加している。
- 原材料が高騰しているが、その分を価格転嫁できないため業績が悪化している。仕事の多様化。年末のユーザーの買い控え。
- 原材料の高騰分はある程度価格転嫁しているため、採算としては前期比で不変に近い状況です。
- 資材の高騰により戸建て単価が一般消費者と見合っていない。建設業界の影響は関わりがあるので楽観視はできない。今年は耐えられても、来年も同様の業況では様々な問題が起きると考えている。
- 原材料の値上げに伴って販売価格を上げているが、年に何度も材料の価格が上がるので見積有効期限を設けても、売上時点では既に原価と売価の乖離が起きている。
- 生産量/売上額は現状大きな変動はなく、横ばい。光熱費関係の更なる値上げ、原材料費の高騰もあり、製造原価、コスト上昇となる。医薬品のため薬価が定まっており、価格転嫁できず原価・コスト削減に取り組んでいる。
- リフォーム店の高齢化で業務縮小。新規店の協力的営業マンの退職で売上減。コロナが若干落ち着き、資金が旅行等に流れている。1業者3ヵ月間に営業マンが2人退職で売上減。
- 電気代、燃料代、人件費の上昇分をある程度、価格転嫁できたため業績は安定している。
- コロナ感染が2類から5類に移行し、市場動向に変化が見られ、関連した製品の製造を減少させていることから、売上、採算は悪化している。今後も大きな変化はないと思われ、我慢が続くと思われる。
- 外食産業の業績回復により、業務用製品の出荷量が増えたことによる。
- 原料、電力費高騰のため。

【運輸業】

- 軽油単価が高止まりしており、今後も下がる見込みが少ないため。
- 経費削減のため
- 価格転嫁を進めています。

【卸小売業】

- 今年の夏は暑すぎとイベント復活もあり、7月は前年比割れ、8月は前年比増であるが、ほんの少しだけ。9月以降は売上が下がるので最低賃金上昇はかなり厳しい。大した仕事もできないパート、アルバイトに960円も支払うと思うと考えてしまう。商品券もいいが、中小の会社が市民に少しでも還元できるような補助金があってもいいのかと。
- 原材料が高騰しているが、その分を価格転嫁できないため業績が悪化している。あと水道光熱費の増がひどく、毎月数百万円増になっています。利益を取れる環境ではなくなってきています。
- 原材料が全てにおいて高騰中。購買意欲減少や値引き交渉などにより薄利多売となっており利益が上がらず、好転は難しいか。
- カーボンニュートラルへ向けた企業の取り組み。ほくでんリースからの紹介案件の増加（オール電化からスマート電化への設備交換）
- 物価高での中古車相場の乱高下。
- 原材料等は値上がりしているが、その都度相手側に説明をし販売価格も上げているので、特に変化はない。
- 売上は少し増えましたが、それは値上げ分だと思います。仕入も上がっていますので、経営状態は変わらずという状況です。
- 原材料が高騰しているが、その分を価格転嫁できないため業績が悪化している。
- インバウンド需要により好転しています。
- コロナ特需も落ち着いたことで、アクリル板や抗原キットのニーズ低下に加え、外需の拡大から客数低下。光熱費上昇や賃金上昇もあり業績好転までの流れは見えていない。
- 中国のホタテ禁輸により売上が上がってはいるが、その分ホタテの仕入単価の上昇や不況による買い控えの方が大きい。
- 暑さで7・8月の売上が落ちたと思われる。また屋外でのイベントも多く、分散されているようにも見受けられる。
- 新店のため、まだ完全な状況はみていません。
- 原材料が高騰しているが、その分を価格転嫁できないため業績が悪化している。新規事務所の開設、和菓子工場の開設など新規参入しているため。
- 8月に各地で、新型コロナで中止となっていた夏まつりが開催され、イベントの売上が増加しました。またインフルエンザと新型コロナの同時流行で、除菌・消臭水（非アルコール系）が再び活発に店頭にて売られています。この秋からもしばらくこの状態は続くものと考えられます。またエスコンフィールドが野球シーズン終了で、どうお客様が動くかによりキャラクターグッズの売上げがどうなるか。秋のキャンプをエスコンで実施するニュースが入りましたので、また全国から観光客の来店が見込めるのではないかと期待しています。
- 資材（原材料）高騰のため、本体工事そのものの工事価格が上昇して工事が発注されないケースや不調になる工事見直しが発生している。私どもの商材は備品として納入されるものが多く、本体が完成してから納入される。逆に言えば備品は予算がなくなったので我慢される場合や1～2年先送りされるケースが増えている。
- 千歳へのラピダス進出に関連する案件を受注できたため好転へ向かった。
- 売上高増加は仕入単価の上昇分を売価に転嫁したことによる。

【サービス業】

- ツアー客の増加。来場者増。値上げによる収入増。経費も増加したが、それ以上に収入が増えた。
- ファイターズの試合（エスコンでの）がある日は、市営西駐車場にほぼは入れず、車で来店のお客様は減ってしまい、10月からそのお客様が戻ってきてくださるかが不安です。

- 人員不足
- 建設業相手のため、この期間がピークとなります。
- グループホームを経営しており、一度入居されれば退去まで特に変動がない。
- 原材料のほか、人件費、燃料、労働時間の制限など生産性が低下しており、取扱量が下がっている。
- 登別本社の最終処分場嵩上げ申請が1年以上、道の事務が滞り許可が下りないことから、受入ができず取引先に迷惑をお掛けしている。
- コロナウイルス感染症が5月から5類に変更となり事業活動に制限がなくなった（一部あり）ため、お客様の利用稼動が上がり業績が回復している。採算については、売上の上がり幅と比較し経費面での増加があり収益が抑えられている。
- 売上高に関しては、高齢化が進んでいることも影響が大きいです。
- 仕入、光熱費の上昇のため採算が合わなくなっている。コロナ前の客数が戻っていない。
- 7月から価格改定に取り組み、お客様の理解を得られたため客数も減少しなかった。去年に比べてコロナの影響がなくなった。コスト上昇、賃上げの影響がまだまだ続きそうなので支援策をお願いしたい。
- 若干の値上げをしたから。
- 別の仕事が忙しくなったため。
- 仕入単価は上がっているが、清掃料金はそのままのため、やや悪化している。
- 暑さも影響して客の入りが悪かった。
- 7月～8月は観光シーズン・夏休み時期で、業種的に繁忙時期であることから、売上げは好調に推移し、予算を上回る利益を積み重ねることができた。また顧客への値上げ交渉を継続的に行っており、売上底上げ効果も現れている。10月以降については、暖房用機器使用による燃料使用量の増加や電気料での燃料費等調整単価の影響から光熱費上昇が明らかであり、経費率が高まり収支状況がやや悪化する想定である。
- 取引先である各病院、介護施設においては、スタッフ（看護職、介護職等）の不足に伴い、病棟の縮小や介護受入利用者の自粛を行っている取引先があり、積極的に受入を図っているところとの二極化が顕著になっている。これらの要因により、取扱物量は不変の状態がしばらく続くものと想定される。仕入価格やエネルギー価格の高騰による懸念はあるが、価格転嫁に向けた営業計画が順調に推移しており、健全な経常利益の維持に繋がっている。
- 求人募集しても反応が薄い。千歳の半導体工場に人材・資材等が集中し、周辺地域の中小企業には人と資材の確保がより難しくなるのではと危惧している。

【その他】

- 人の動きが出てきて売上が上昇。
- 仲介業のため仕入等がないが、売却物件が増える一方で購入希望者が動いていないため需給バランスが完全に崩れています。今後建築資材の高騰が止まり、新築物件が普通の状態にならないと中古市場も苦しいと思います。
- 現状維持を心がけたからです。
- コロナ状況の緩和と、それにより旅行客等の来客が多かったように思われます。年末にかけて冬支度、燃料の補充、材料の高騰等で外食等の余裕がなくなると思います。野球シーズン終了でボールパークに来る本州からの旅行客減少も要因かと思えます。
- エスコンのおかげで、北広島を特集した雑誌やテレビの特集が増え、取材していただく機会が増え売上自体は伸びた。プロ野球が開催されず雪のある冬期については、業況はやや悪化すると思われる。
- 仕入れ値は上がっているが、単価を上げたことや大口の予約が増えてきている。