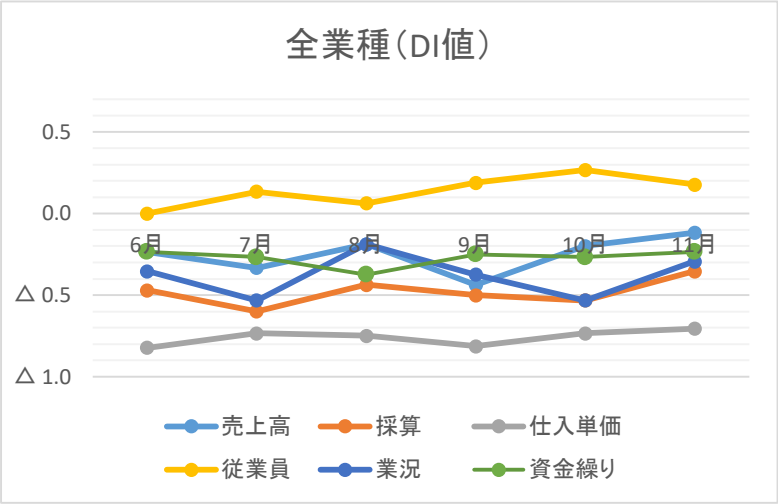


白河商工会議所LOBO調査結果(令和4年11月分)

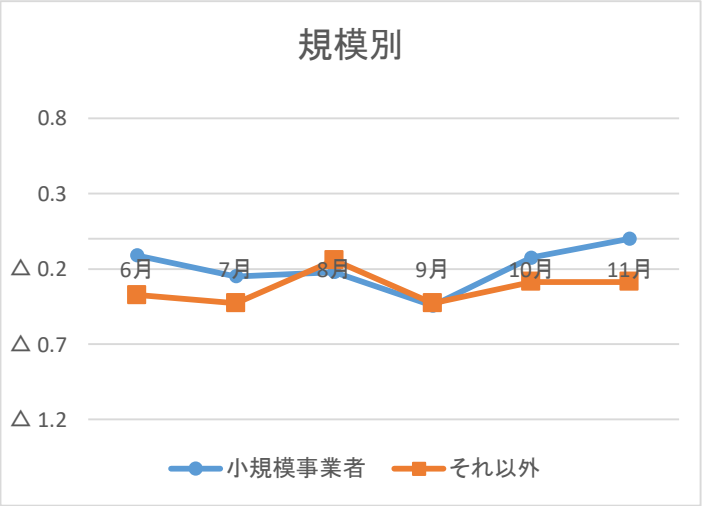
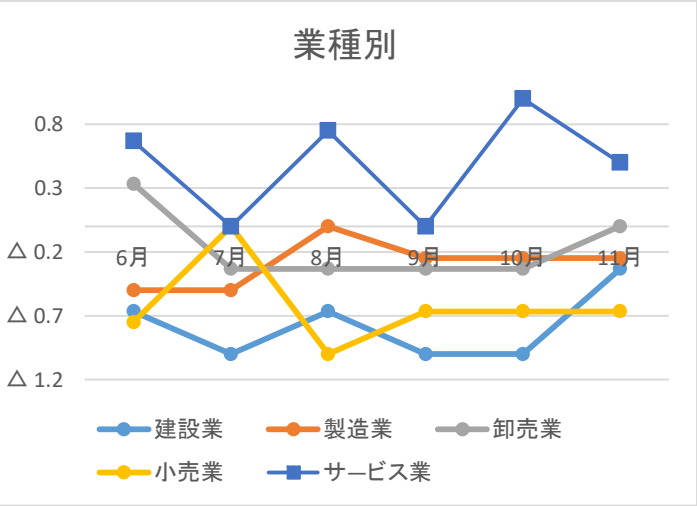
実施期間: 令和4.11.14~11.18 回答事業所: 17事業所

1, 全業種DI値



11月の全業種DI値を見ると、売上高・採算・資金繰りが+0.1ポイント、業況が+0.2ポイント上昇、従業員が-0.1ポイント下降、仕入単価は横ばいとなった。

2, 売上高

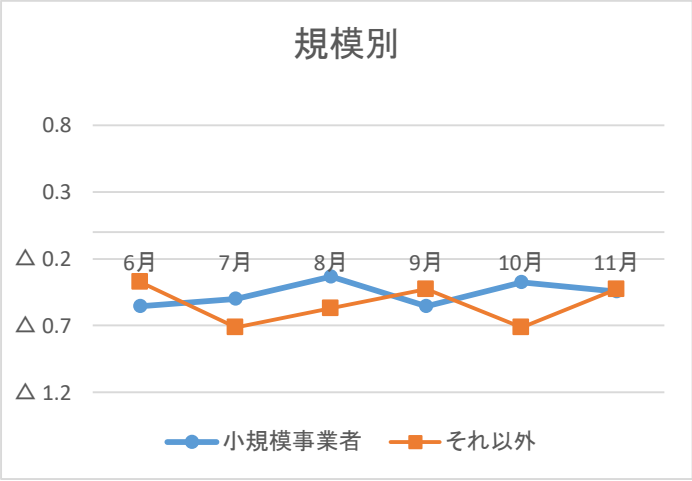
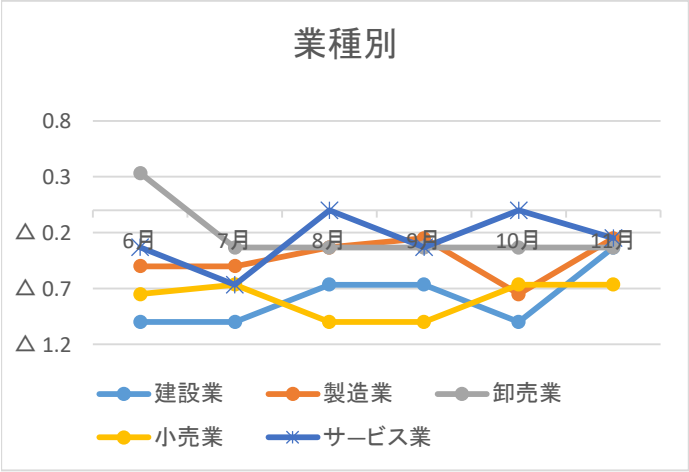


売上DIの推移

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全産業	△ 0.2	△ 0.3	△ 0.2	△ 0.4	△ 0.2	△ 0.1
建設	△ 0.7	△ 1.0	△ 0.7	△ 1.0	△ 1.0	△ 0.3
製造	△ 0.5	△ 0.5	0.0	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3
卸売	0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	0.0
小売	△ 0.8	0.0	△ 1.0	△ 0.7	△ 0.7	△ 0.7
サービス	0.7	0.0	0.8	0.0	1.0	0.5
小規模	△ 0.1	△ 0.3	△ 0.2	△ 0.4	△ 0.1	0.0
それ以外	△ 0.4	△ 0.4	△ 0.1	△ 0.4	△ 0.3	△ 0.3

全産業の売上DIは前月から+0.1ポイント上昇した。
業種別に見てみると、建設業は+0.7ポイント、卸売業は+0.3ポイント上昇した。
製造業・小売業は横ばいとなった。
一方でサービス業は-0.5ポイント下降した。
規模別に見ると小規模は+0.1ポイント上昇、それ以外は横ばいであった。

3, 採算

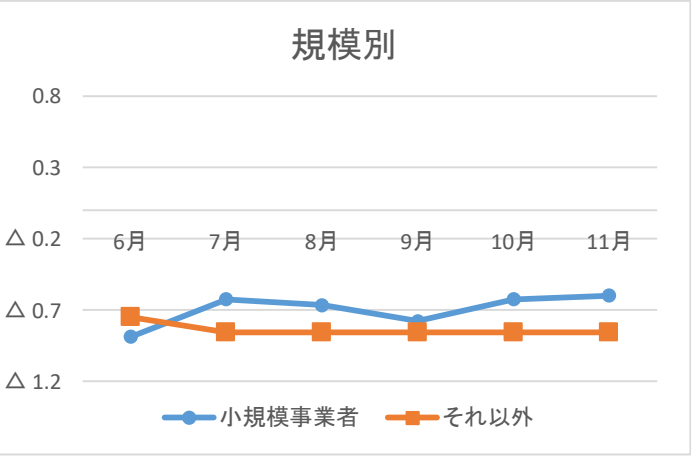
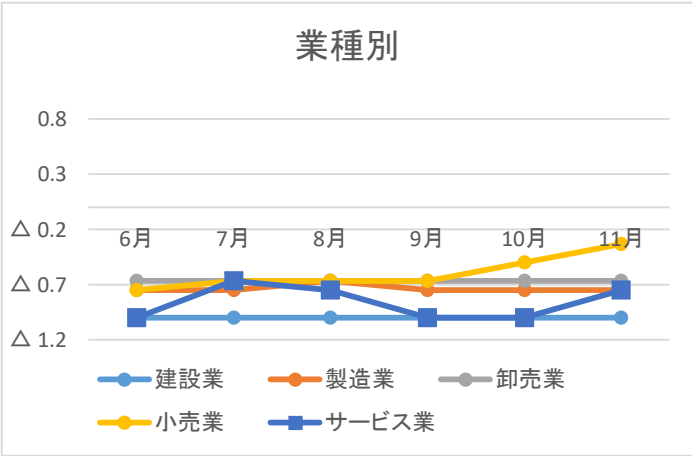


採算DIの推移

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全産業	Δ 0.5	Δ 0.6	Δ 0.4	Δ 0.5	Δ 0.5	Δ 0.4
建設	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 1.0	Δ 0.3
製造	Δ 0.5	Δ 0.5	Δ 0.3	Δ 0.3	Δ 0.8	Δ 0.3
卸売	0.3	Δ 0.3	Δ 0.3	Δ 0.3	Δ 0.3	Δ 0.3
小売	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 0.7	Δ 0.7
サービス	Δ 0.3	Δ 0.7	0.0	Δ 0.3	0.0	Δ 0.3
小規模	Δ 0.6	Δ 0.5	Δ 0.3	Δ 0.6	Δ 0.4	Δ 0.4
それ以外	Δ 0.4	Δ 0.7	Δ 0.6	Δ 0.4	Δ 0.7	Δ 0.4

全産業の採算DIは前月から+0.1ポイント上昇した。
業種別に見てみると、建設業は+0.7ポイント、製造業は+0.5ポイント上昇した。
一方で、サービス業は-0.3ポイント下降した。
卸売業・小売業は横ばいとなった。
規模別に見ると、小規模は横ばい、それ以外は+0.3ポイント上昇した。

4, 仕入単価

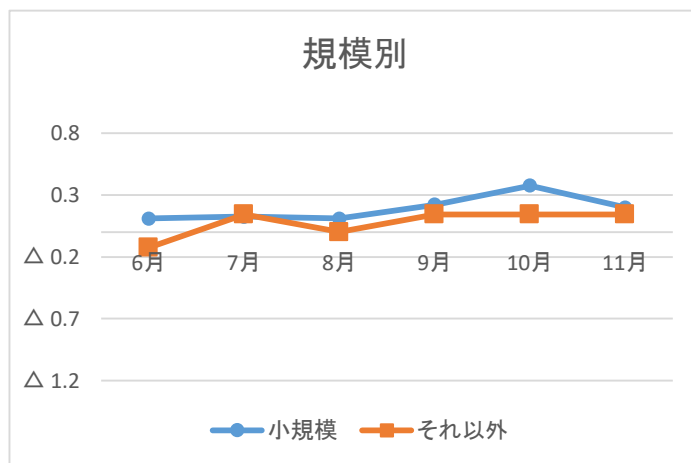
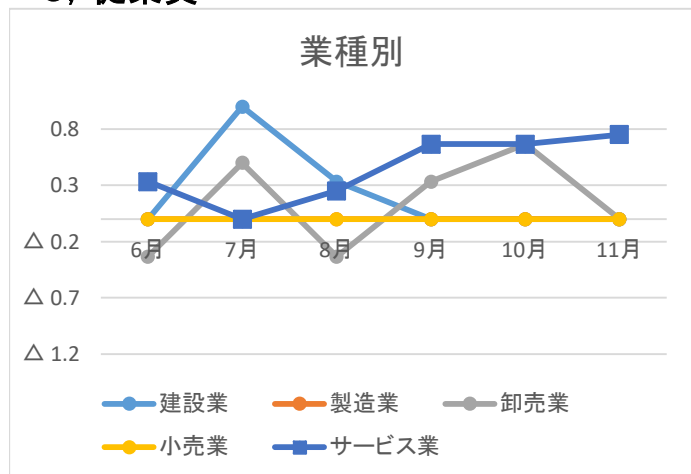


仕入単価DIの推移

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全産業	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 0.7
建設	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0
製造	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 0.8
卸売	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.7
小売	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.5	Δ 0.3
サービス	Δ 1.0	Δ 0.7	Δ 0.8	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 0.8
小規模	Δ 0.9	Δ 0.6	Δ 0.7	Δ 0.8	Δ 0.6	Δ 0.6
それ以外	Δ 0.8	Δ 0.9	Δ 0.9	Δ 0.9	Δ 0.9	Δ 0.9

仕入単価の全産業DIは前月と同じである。
業種別に見ると、小売業・サービス業は+0.2ポイント上昇した。
建設業・製造業・卸売業は横ばいとなった。
規模別に見ると、小規模・それ以外ともに横ばいという結果となった。

5, 従業員

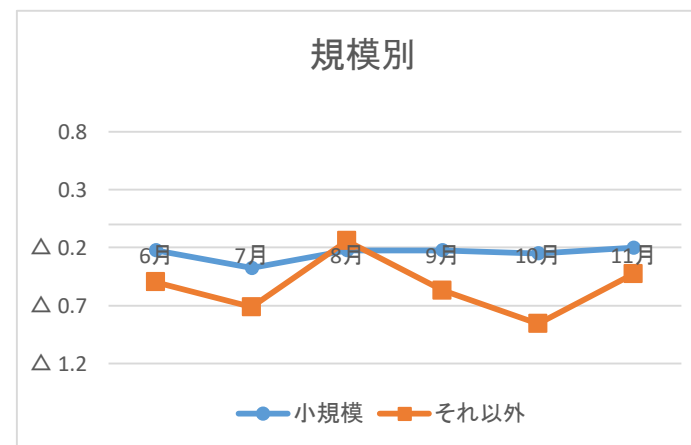
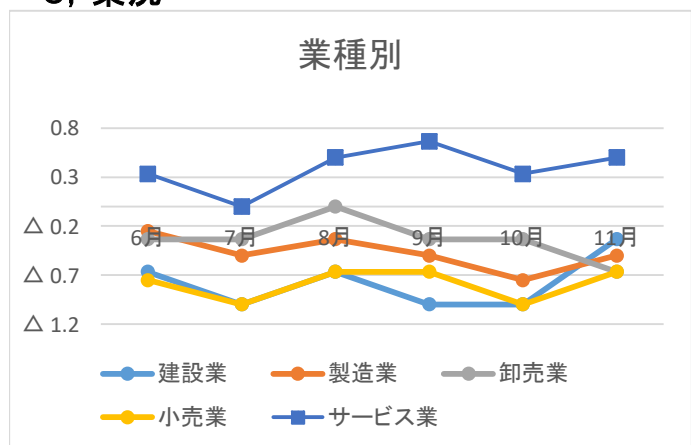


従業員DIの推移

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全産業	0.0	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2
建設	0.0	1.0	0.3	0.0	0.0	0.0
製造	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売	△ 0.3	0.5	△ 0.3	0.3	0.7	0.0
小売	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
サービス	0.3	0.0	0.3	0.7	0.7	0.8
小規模	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.2
それ以外	△ 0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1

従業員の全産業DIは前月から-0.1ポイント下降した。
業種別にみると、サービス業は+0.1ポイント上昇した。建設業・製造業・小売業は横ばいとなった。
一方で卸売業は-0.7ポイント下降した。
規模別にみると、小規模は-0.2ポイント下降、それ以外は横ばいであった。

6, 業況

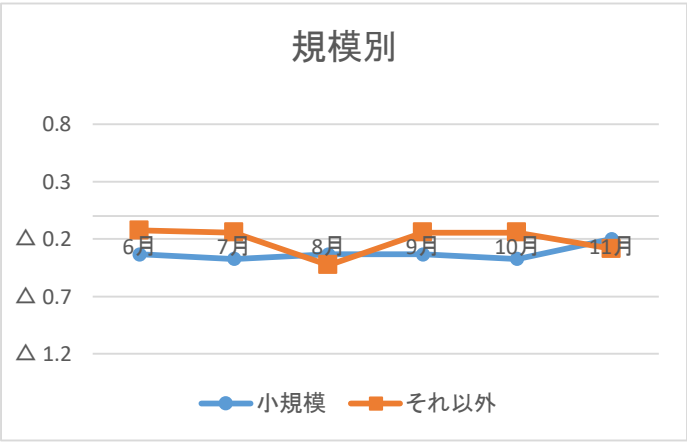
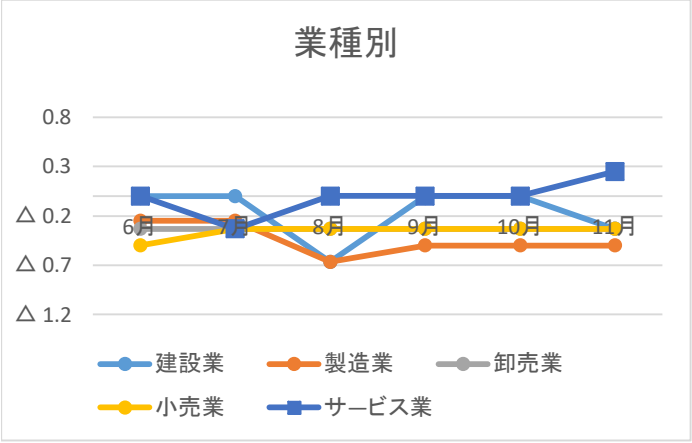


業況DIの推移

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全産業	△ 0.4	△ 0.5	△ 0.2	△ 0.4	△ 0.5	△ 0.3
建設	△ 0.7	△ 1.0	△ 0.7	△ 1.0	△ 1.0	△ 0.3
製造	△ 0.3	△ 0.5	△ 0.3	△ 0.5	△ 0.8	△ 0.5
卸売	△ 0.3	△ 0.3	0.0	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.7
小売	△ 0.8	△ 1.0	△ 0.7	△ 0.7	△ 1.0	△ 0.7
サービス	0.3	0.0	0.5	0.7	0.3	0.5
小規模	△ 0.2	△ 0.4	△ 0.2	△ 0.2	△ 0.3	△ 0.2
それ以外	△ 0.5	△ 0.7	△ 0.1	△ 0.6	△ 0.9	△ 0.4

業況の全産業DIは前月から+0.2ポイント上昇した。
業種別に見ると、建設業は+0.7ポイント、製造業・小売業は+0.3ポイント、サービス業は+0.2ポイント上昇した。
一方で、卸売業は-0.4ポイント下降した。
規模別で見ると、小規模は+0.1ポイント、それ以外は+0.5ポイント上昇した。

7, 資金繰り



資金繰りDIの推移

	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全産業	△ 0.2	△ 0.3	△ 0.4	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.2
建設	0.0	0.0	△ 0.7	0.0	0.0	△ 0.3
製造	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.7	△ 0.5	△ 0.5	△ 0.5
卸売	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3
小売	△ 0.5	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.3
サービス	0.0	△ 0.3	0.0	0.0	0.0	0.3
小規模	△ 0.3	△ 0.4	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.4	△ 0.2
それ以外	△ 0.1	△ 0.1	△ 0.4	△ 0.1	△ 0.1	△ 0.3

資金繰りの全産業合計DIは前月から+0.1ポイント上昇した。
業種別に見るとサービス業は+0.3ポイント上昇した。
一方で建設業は-0.3ポイント下降した。
製造業・卸売業・小売業は横ばいとなった。
規模別に見ると、小規模は+0.2ポイント上昇、それ以外は-0.2ポイント下降した。

※「建」:建設業、「製」:製造業、「卸」:卸売業、「小」:小売業、「サ」:サービス業

1.付帯調査【新型コロナウイルスによる影響について】

1-1 新型コロナウイルスによる経営のマイナスの影響について

	建	製	卸	小	サ	合計
①深刻なマイナスの影響が続いている(感染拡大前と比べ、売上が50%超減少)		1				1
②大きなマイナスの影響が続いている(感染拡大前と比べ、売上が30%程度減少)	1	1	2		1	5
③ある程度のマイナスの影響が続いている(感染拡大前と比べ、売上が10%程度減少)		2	1	2	2	7
④現時点で影響はないが、今後マイナスの影響が出る懸念がある	2			1		3
⑤影響はない						0
⑥分からない						0
⑦回答不能					1	1

2.付帯調査

2-1 貴社における商品・製品・サービスの販売先(BtoB、BtoC)について、選択肢から1つお選びください。

＜現状について＞	建	製	卸	小	サ	合計
①企業向け(BtoB)	1	2	2			5
②消費者向け(BtoC)		1		2	3	6
③企業向け、消費者向けの両方(BtoB、BtoC)	2	1	1		1	5
④回答不能				1		1

2-2 貴社におけるコスト増加分の価格転嫁の動向について、選択肢から1つお選びください。

	建	製	卸	小	サ	合計
①全て価格転嫁できている		2				2
②半分以上は価格転嫁できている	3	1	2			6
③価格転嫁できたのは半分に満たない		1			1	2
④全く転嫁できていない			1	2	3	6
⑤コストが増加していないため、転嫁する必要がない						0
⑥回答不能				1		1

※質問2-2で選択肢1~4と回答した方にお伺いします。

2-3 貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、選択肢から1つお選びください。

	建	製	卸	小	サ	合計
①発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらった	2	3	2			7
②発注側企業に協議を申し込んだが、話し合いに応じてもらえなかった					1	1
③発注量の減少や取引を断られること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込まなかった				1		1
④発注側企業から、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		1				1
⑤発注側企業から、取引価格の維持や減額について協議を申し込まれた						0
⑥発注側企業から、取引価格の維持や減額について一方的な通知があった						0
⑦その他					1	1
⑧回答不能	1		1	2	2	6

※質問2-2で選択肢2~4と回答した方にお伺いします。

2-4 価格転嫁できない要因について、選択肢からお選びください(複数該当する場合は全てお選びください)。

	建	製	卸	小	サ	合計
①需要が減少しているため			1	1		2
②消費者の節約志向・低価格志向が続いている(強まっている)ため	1		1	1	2	5
③取引先から据え置き要求・値下げ要求された(据え置き・値下げ要求が強まっている)ため						0
④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						0
⑤競合他社が販売価格を上げていない(据え置き、値下げ)ため			1	1		2
⑥既に販売価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため						0
⑦価格転嫁をしなくても大きな影響がないため						0
⑧その他	1				1	2
⑨回答不能	2	4	1	1	1	9

新型コロナウイルスによる経営のマイナスの影響についての付帯調査では、「マイナスの影響が続いている」事業所が76.5%を占め、昨月より上昇している。

また、「コスト増加分の価格転嫁の動向」についての調査では、建設業・製造業では「半分以上は価格転嫁できている」が多く、サービス業では「全く転嫁できていない」事業所が多いという結果となっており、業種によってばらつきがあることが分かった。加えて、発注側企業との価格交渉の協議は、おおむね話し合いに応じてもらえる企業が多いことが分かった。

一方で、価格転嫁できない事業所の主な要因としては、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている(強まっている)ため」の回答が最も多かった。