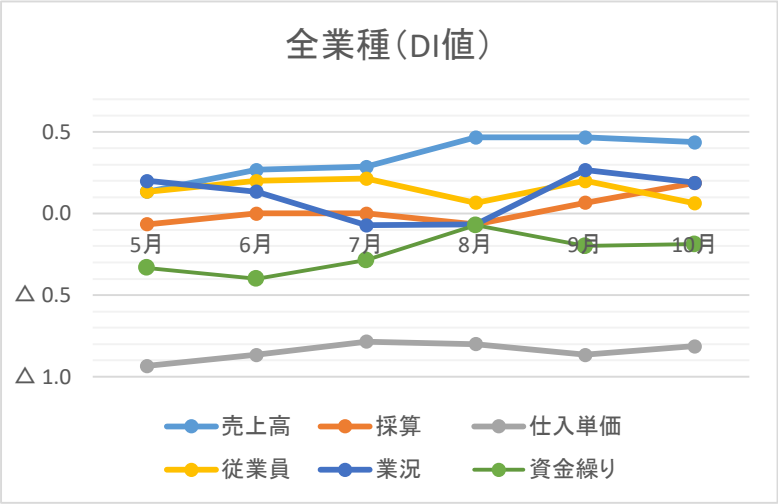


白河商工会議所LOBO調査結果(令和5年10月分)

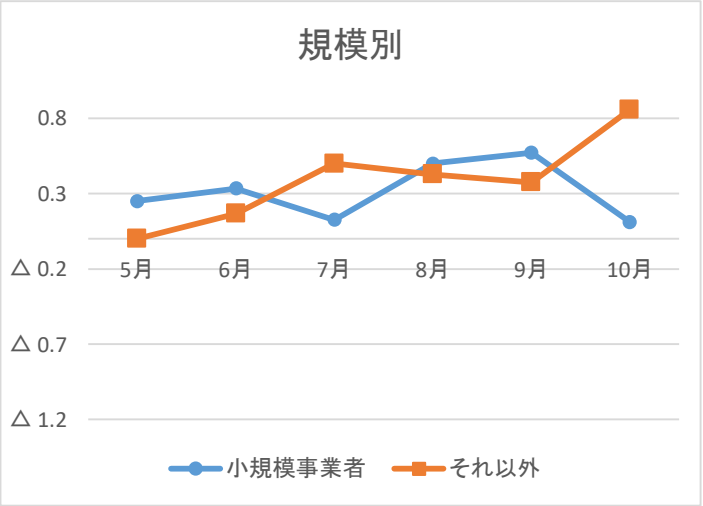
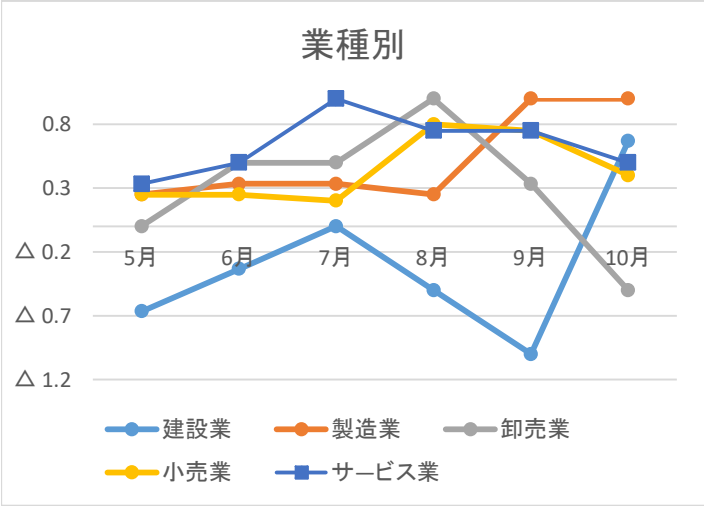
実施期間: 令和5.10.10~10.20 回答事業所: 14事業所

1, 全業種DI値



10月の全業種DI値を見ると採算・仕入単価は+0.1ポイント上昇した。
一方で、売上高・従業員・業況は-0.1ポイント下降した。
資金繰りは横ばいであった。

2, 売上高

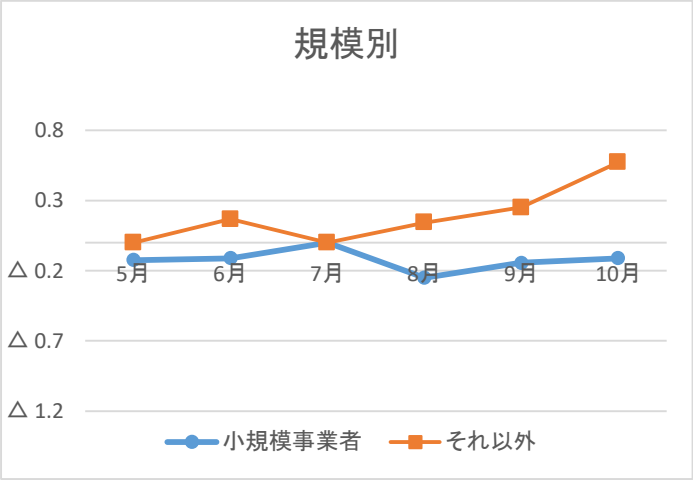
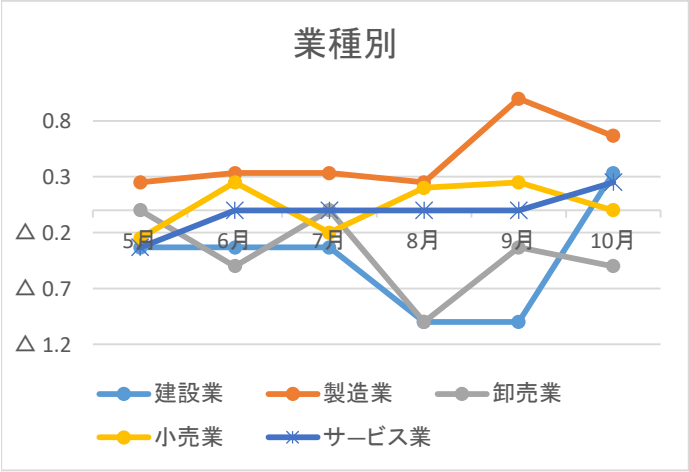


売上DIの推移

	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全産業	0.1	0.3	0.3	0.5	0.5	0.4
建設	△ 0.7	△ 0.3	0.0	△ 0.5	△ 1.0	0.7
製造	0.3	0.3	0.3	0.3	1.0	1.0
卸売	0.0	0.5	0.5	1.0	0.3	△ 0.5
小売	0.3	0.3	0.2	0.8	0.8	0.4
サービス	0.3	0.5	1.0	0.8	0.8	0.5
小規模	0.3	0.3	0.1	0.5	0.6	0.1
それ以外	0.0	0.2	0.5	0.4	0.4	0.9

全産業の売上DIは前月と比べて-0.1ポイント下降した。
業種別に見てみると、建設業は+1.7ポイント上昇した。
一方で、卸売業は-0.8ポイント、小売業は-0.4ポイント、サービス業は-0.3ポイント下降した。
製造業は横ばいであった。

3, 採算

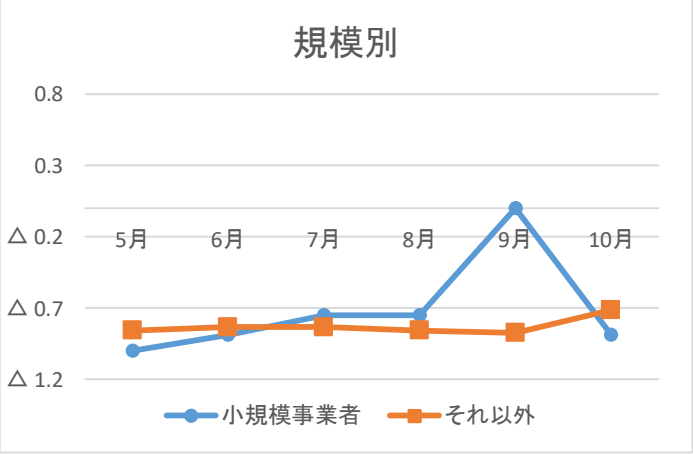
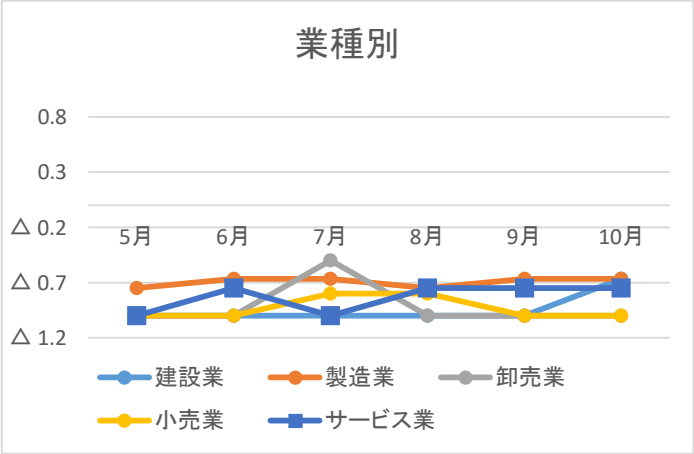


採算DIの推移

	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全産業	0.1	0.0	0.0	Δ 0.1	0.1	0.2
建設	Δ 0.3	Δ 0.3	Δ 0.3	Δ 1.0	Δ 1.0	0.3
製造	0.0	0.3	0.3	0.3	1.0	0.7
卸売	0.0	Δ 0.5	0.0	Δ 1.0	Δ 0.3	Δ 0.5
小売	Δ 0.3	0.3	Δ 0.2	0.2	0.3	0.0
サービス	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
小規模	Δ 0.1	Δ 0.1	0.0	Δ 0.3	Δ 0.1	Δ 0.1
それ以外	Δ 0.2	0.2	0.0	0.1	0.3	0.6

全産業の採算DIは前月と比べて+0.1ポイント上昇した。
業種別に見てみると、建設業は+1.3ポイント、サービス業は+0.3ポイント上昇した。
一方で、製造業は-0.3ポイント、卸売は-0.2ポイント、小売業は-0.3ポイント下降した。

4, 仕入単価

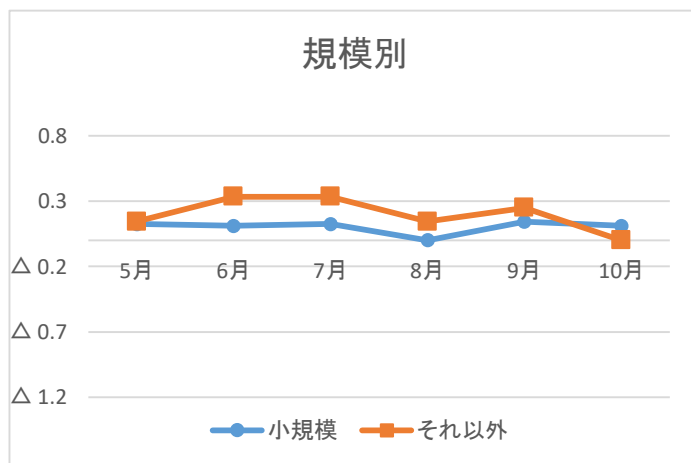
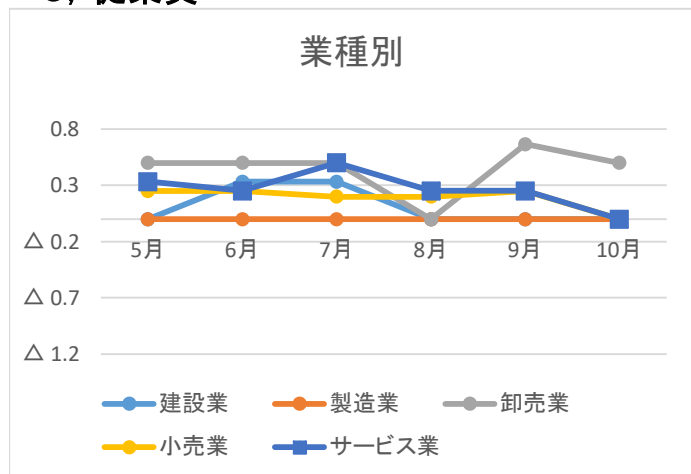


仕入単価DIの推移

	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全産業	Δ 0.9	Δ 0.9	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 0.9	Δ 0.8
建設	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 0.7
製造	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 0.7	Δ 0.8	Δ 0.7	Δ 0.7
卸売	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 0.5	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 1.0
小売	Δ 1.0	Δ 1.0	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 1.0	Δ 1.0
サービス	Δ 1.0	Δ 0.8	Δ 1.0	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 0.8
小規模	Δ 1.0	Δ 0.9	Δ 0.8	Δ 0.8	0.0	Δ 0.9
それ以外	Δ 0.9	Δ 0.8	Δ 0.8	Δ 0.9	Δ 0.9	Δ 0.7

仕入単価の全産業DIは-0.1ポイント下降した。
業種別に見ると、建設業は+0.3ポイント上昇した。
製造業・卸売業・小売業・サービス業は横ばいとなった。
規模別に見ると、小規模は-0.9ポイント下降、それ以外は+0.2ポイント上昇した。

5, 従業員



従業員DIの推移

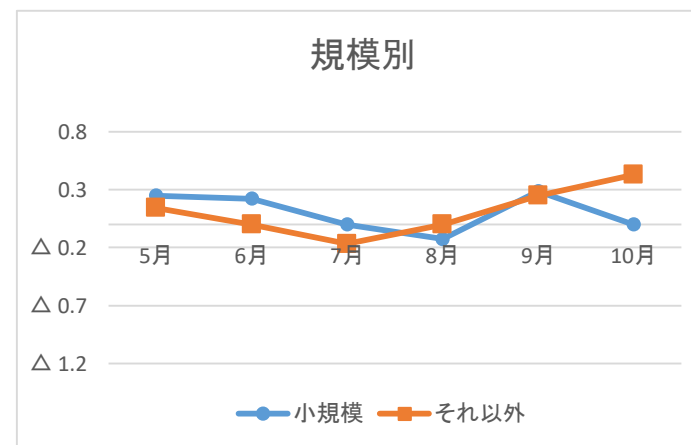
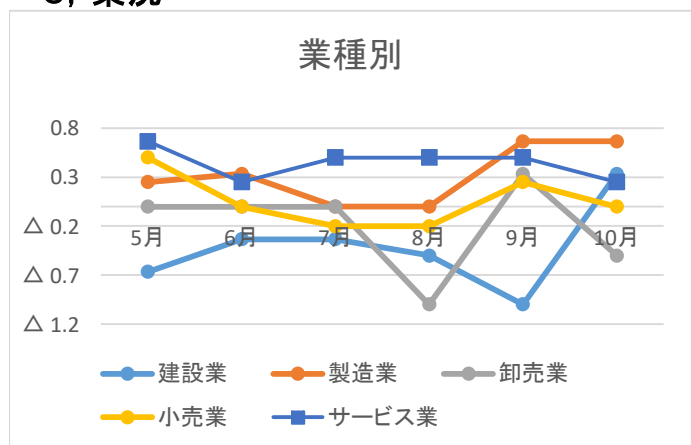
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全産業	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1
建設	0.0	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0
製造	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売	0.5	0.5	0.5	0.0	0.7	0.5
小売	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.0
サービス	0.3	0.3	0.5	0.3	0.3	0.0
小規模	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1
それ以外	0.1	0.3	0.3	0.1	0.3	0.0

従業員の全産業DIは、-0.1ポイント下降した。
業種別にみると、卸売業は+0.7ポイント、小売業は+0.1ポイント上昇した。

一方で、卸売業は-0.2ポイント、小売業・サービス業は-0.3ポイント下降した。
建設業・製造業は横ばいとなった。

規模別にみると、小規模は横ばい、それ以外は-0.3ポイント下降した。

6, 業況



業況DIの推移

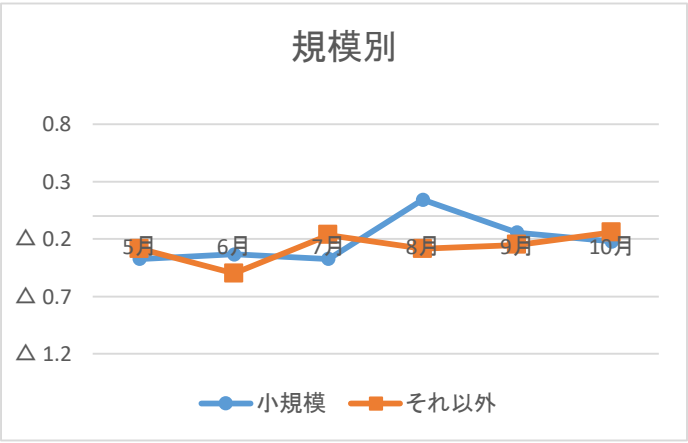
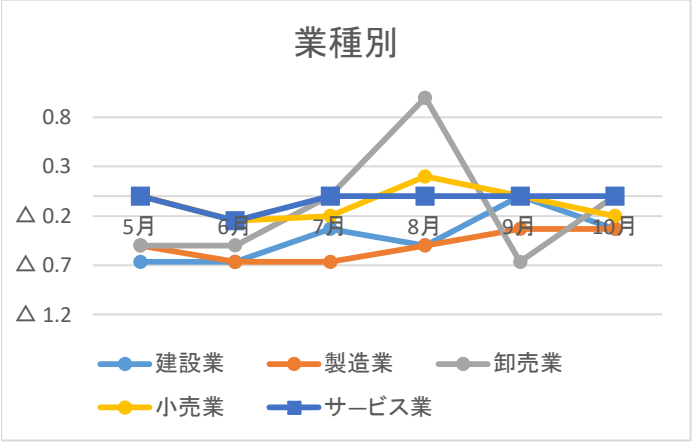
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全産業	0.2	0.1	△ 0.1	△ 0.1	0.3	0.2
建設	△ 0.7	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.5	△ 1.0	0.3
製造	0.3	0.3	0.0	0.0	0.7	0.7
卸売	0.0	0.0	0.0	△ 1.0	0.3	△ 0.5
小売	0.5	0.0	△ 0.2	△ 0.2	0.3	0.0
サービス	0.7	0.3	0.5	0.5	0.5	0.3
小規模	0.3	0.2	0.0	△ 0.1	0.3	0.0
それ以外	0.1	0.0	△ 0.2	0.0	0.3	0.4

業況の全産業DIは-0.1ポイント下降した。
業種別に見ると、建設業は+1.3ポイント上昇した。

製造業は横ばいであった。
一方で、卸売業は-0.8ポイント、小売業は-0.3ポイント、サービス業は-0.2ポイント下降した。

規模別で見ると、小規模は-0.3ポイント下降、それ以外は+0.1ポイント上昇した。

7, 資金繰り



資金繰りDIの推移

	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全産業	△ 0.3	△ 0.4	△ 0.3	△ 0.1	△ 0.2	△ 0.2
建設	△ 0.7	△ 0.7	△ 0.3	△ 0.5	0.0	△ 0.3
製造	△ 0.5	△ 0.7	△ 0.7	△ 0.5	△ 0.3	△ 0.3
卸売	△ 0.5	△ 0.5	0.0	1.0	△ 0.7	0.0
小売	0.0	△ 0.3	△ 0.2	0.2	0.0	△ 0.2
サービス	0.0	△ 0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
小規模	△ 0.4	△ 0.3	△ 0.4	0.1	△ 0.1	△ 0.2
それ以外	△ 0.3	△ 0.5	△ 0.2	△ 0.3	△ 0.3	△ 0.1

資金繰りの全産業合計DIは横ばいであった。
業種別に見ると、卸売業は+0.7ポイント上昇した。
一方で、建設業は-0.3ポイント、小売業は-0.2ポイント下降した。
製造業・サービス業は横ばいとなった。
規模別に見ると、小規模は-0.1ポイント下降、それ以外は+0.2ポイント上昇した。

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

【付帯調査】

1. 政府では、エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、サプライチェーン全体で付加価値を向上させ、得られた利益を価格転嫁により適正に分ち合うため、「パートナーシップ構築宣言」の普及・実行性向上を図るとともに、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として、広報や講習会、業界団体を通じた価格転嫁の要望等を実施しています。
- 先月(2023年9月)の「価格交渉促進月間」等を踏まえて、価格転嫁の動向(1年前と比較して)について、以下5点お伺いします。
- 1-1. 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。

	建	製	卸	小	サ	合計
①企業向け(BtoB)	2	2	3			7
②消費者向け(BtoC)				1	2	3
③企業向け、消費者向けの両方(BtoB、BtoC)	1			1	2	4
④回答不能		1		1		2

- 1-2. 貴社と発注側企業との価格協議について、選択肢から1つお選びください。
- ※貴社が受注側として取引している企業(発注側企業)のうち、年間取引額の大きさ等から見て代表的な企業との価格交渉の協議についてご回答ください。

	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えた(協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む)	2	2	2		1	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						0
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						0
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 → 具体的内容はコメント欄に記入						0
⑧回答不能	1	1	1	2	3	8

- 1-3. 貴社において、1年前と比較して”全体的なコスト増加分”のうち、何割程度を価格に転嫁できたと考えますか。
- 最も当てはまるものを、選択肢から1つお選びください。

	建	製	卸	小	サ	合計
①10割(全て価格転嫁できている)						0
②7～9割程度	1	2	2		1	6
③4～6割程度	1	1	1	1		4
④1～3割程度	1			1	1	3
⑤0割(全く転嫁できていない)				1	1	2
⑥マイナス(コストが増加しているにもかかわらず、減額された)						0
⑦コストが増加していないため、転嫁する必要がない						0
⑧回答不能					1	1

- 1-4. 貴社において、1年前と比較して”特に労務費の増加分”のうち、何割程度を価格に転嫁できたと考えますか。
- 最も当てはまるものを、選択肢から1つお選びください。

	建	製	卸	小	サ	合計
①10割(全て価格転嫁できている)						0
②7～9割程度						0
③4～6割程度	1	1	1	1		4
④1～3割程度	2	2	2	1	3	10
⑤0割(全く転嫁できていない)				1		1
⑥マイナス(コストが増加しているにもかかわらず、減額された)						0
⑦コストが増加していないため、転嫁する必要がない						0
⑧回答不能					1	1

1－5. 価格協議を行うにあたり希望される支援策について、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自社のコストを正確に把握するための、専門家による原価計算手法の習得支援		1				1
②合理的な根拠で協議を行うための、原材料・人件費等の価格推移・増減を示した資料作成ツールの提供	1	2				3
③価格協議をテーマとした専門家によるセミナー・個別指導		1				1
④専門家による価格協議への同行						0
⑤労務費の上昇分を価格転嫁するための、業界・業種の実状に即したガイドラインの作成・公表	2	1				3
⑥団体あるいは組合で、価格協議できる仕組み		1			1	2
⑦自社にて対応可能なため、支援策は必要ない	1		3	3	2	9
⑧その他 → コメント欄に記入						0
⑨回答不能		1			1	2

(コメント欄)

価格協議について、発注側企業に話し合いに応じてもらえたが回答多数であった。ただし、労務費の増加分として価格転嫁できたのは1～3割程度という企業が多数であり、これからも価格協議を継続していく必要がある。