

# 企業景況調査報告書

(令和4年10～12月期)

## < 目次 >

|                   |       |   |
|-------------------|-------|---|
| 質問1 調査の概要・結果概要    | ..... | 1 |
| 質問2 直面している経営上の問題点 | ..... | 2 |
| 質問3 価格転嫁の動向について   | ..... | 3 |
| 質問4 意見等自由記載欄      | ..... | 4 |
| DI集計結果・分布         | ..... | 5 |
| 調査票様式             | ..... | 6 |

倉吉商工会議所

倉吉市明治町 1037-11

TEL 0858-22-2191

FAX 0858-22-2193

Email [cci3103@kurayoshi-cci.or.jp](mailto:cci3103@kurayoshi-cci.or.jp)

# 倉吉商工会議所企業景況調査報告書（2022年10～12月）

|        |  |
|--------|--|
| 調査対象企業 | 倉吉市内の商工会議所会員企業 100 社<br>(建設業 21 社、製造業 19 社、卸売業 11 社、小売業 22 社、サービス業 21 社、その他 6 社)           |
| 調査方法   | 各事業所宛に FAX にて調査票を送付し、FAX にて返信依頼。必要に応じて訪問回収。  |
| 調査時期   | 令和 5 年 1 月上旬～令和 5 年 1 月中旬  |
| 回収状況   | 79 社 (回収率 79%) ※前回 (7～9 月) 92 社<br>(建設業 18 社、製造業 18 社、卸売業 9 社、小売業 14 社、サービス業 15 社、その他 5 社) |

## 全業種の業況 DI は今期わずかに上昇、来期は大幅に下降する見通し

### <今期の状況> (5 ページ表参照)

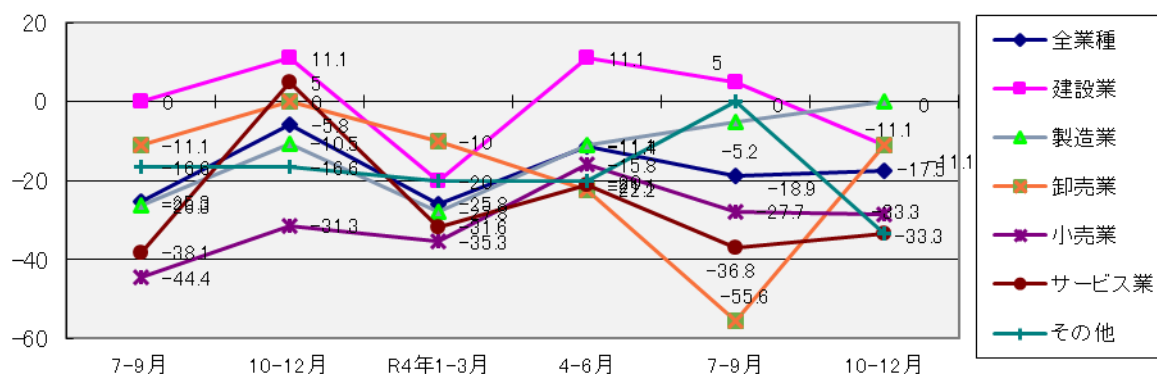
今期の全業種の業況 DI は、前年同期比で前期の▲18.9 から 1.4 ポイント上昇し、▲17.5 となった。業種別に見ると、それぞれ建設業は▲11.1 (前期 5)、製造業は 0 (前期▲5.2)、卸売業は▲11.1 (前期▲55.6)、小売業は▲28.6 (前期▲27.7)、サービス業は▲33.3 (前期▲36.8)、その他の業種は▲33.3 (前期 0) で、3 業種で上昇、3 業種で下降となっている。

### <来期の見通し> (5 ページ表参照)

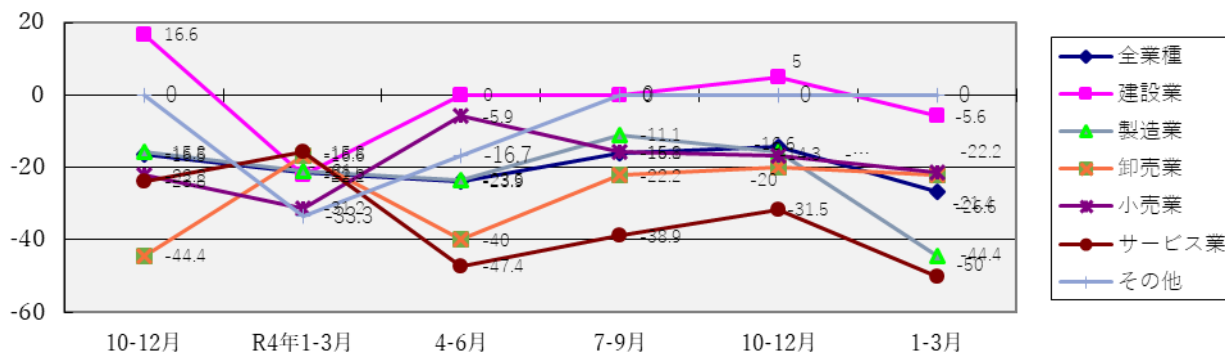
来期の見通し(2023 年 1～3 月)では、全業種の DI 値は前期の▲14.3 から下降し、▲26.6 となった。業種別に見ると建設業は▲5.6 (前期 5)、製造業は▲44.4 (前期▲15.8)、卸売業は▲22.2 (前期▲20)、小売業は▲21.4 (前期▲16.6)、サービス業は▲50.0 (前期▲31.5) と 5 業種で下降の見通しとなった。また、その他の業種は 0 (前期 0) で横ばいの見込みである。今期の状況は、上昇と下降がそれぞれ 3 業種で推移しており、来期はほとんどの業種で下降の見通しを示す結果となった。経営上における課題としては、「原材料・仕入価格上昇」が前回に引き続き全業種で上位に挙げられた。また、卸売業と小売業では、前は挙がっていなかった「経費の増加」が上位に挙げられている。また、小売業では「消費・需要の停滞」について前回よりも倍近い事業所が上位に挙げる結果となった。

<業況判断 DI の推移> ※今期の DI 値集計結果については P5 をご参照下さい。

### (1) 今期の状況 <業種別>



### (2) 来期の見通し<業種別>



## 質問2 直面している経営上の問題点（上位3点を回答）

01 競争激化    02 消費・需要の停滞    03 売上・受注減少    04 売上・受注単価低下  
 05 原材料・仕入価格上昇    06 原材料・在庫不足    07 原材料・在庫過剰  
 08 店舗・生産設備不足・老朽化    09 店舗・生産設備過剰    10 経費の増加    11 人手不足  
 12 人手過剰    13 利益率低下    14 代金回収難    15 資金繰り難    16 新分野進出  
 17 その他:具体的に( )

〔上位項目〕

※（ ）内は件数

| 分類    |     | 1 位                      | 2 位   | 3 位   |
|-------|-----|--------------------------|---|---|
| 全業種   | 当 期 | 原材料・仕入価格上昇 (46)          | 売上・受注減少 (33)                                | 人手不足 (26)   |
|       | 前 期 | 原材料・仕入価格上昇 (57)          | 人手不足 (33)                                   | 売上・受注減少 (31)  |
| 建設業   | 当 期 | 原材料・仕入価格上昇 (15)          | 人手不足 (10)                                   | 売上・受注減少 (7)<br>利益率低下 (7)                                  |
|       | 前 期 | 原材料・仕入価格上昇 (18)          | 人手不足 (11)                                   | 利益率低下 (8)   |
| 製造業   | 当 期 | 原材料・仕入価格上昇 (15)          | 店舗・生産設備不足・老朽化 (8)                           | 売上・受注減少 (7)<br>経費の増加 (7)                                  |
|       | 前 期 | 原材料・仕入価格上昇 (15)          | 店舗・生産設備不足・老朽化 (8)                           | 経費の増加 (6)   |
| 卸売業   | 当 期 | 原材料・仕入価格上昇 (5)           | 売上・受注減少 (4)<br>経費の増加 (4)                    | 競争激化 (3)  |
|       | 前 期 | 原材料・仕入価格上昇 (7)           | 消費・需要の停滞 (6)                                | 売上・受注減少 (5)   |
| 小売業   | 当 期 | 消費・需要の停滞 (11)            | 売上・受注減少 (5)                                 | 経費の増加 (4)   |
|       | 前 期 | 売上・受注減少 (9)              | 消費・需要の停滞 (6)<br>原材料・仕入価格上昇 (6)<br>利益率低下 (6) | 人手不足 (5)  |
| サービス業 | 当 期 | 人手不足 (8)                 | 原材料・仕入価格上昇 (7)                              | 売上・受注減少 (6)   |
|       | 前 期 | 原材料・仕入価格上昇 (9)           | 人手不足 (8)                                    | 売上・受注減少 (7)   |
| その他   | 当 期 | 売上・受注減少 (4)<br>経費の増加 (4) | 競争激化 (2)<br>原材料・仕入価格上昇 (2)<br>人手不足 (2)      | 消費・需要の停滞 (1)<br>店舗・生産設備不足・老朽化 (1)<br>利益率低下 (1)<br>その他 (1) |
|       | 前 期 | 売上・受注減少 (3)              | 原材料・仕入価格上昇 (2)<br>経費の増加 (2)                 | 競争激化 (1)<br>消費・需要の停滞 (1)<br>売上・受注単価低下 (1)<br>人手不足 (1)     |

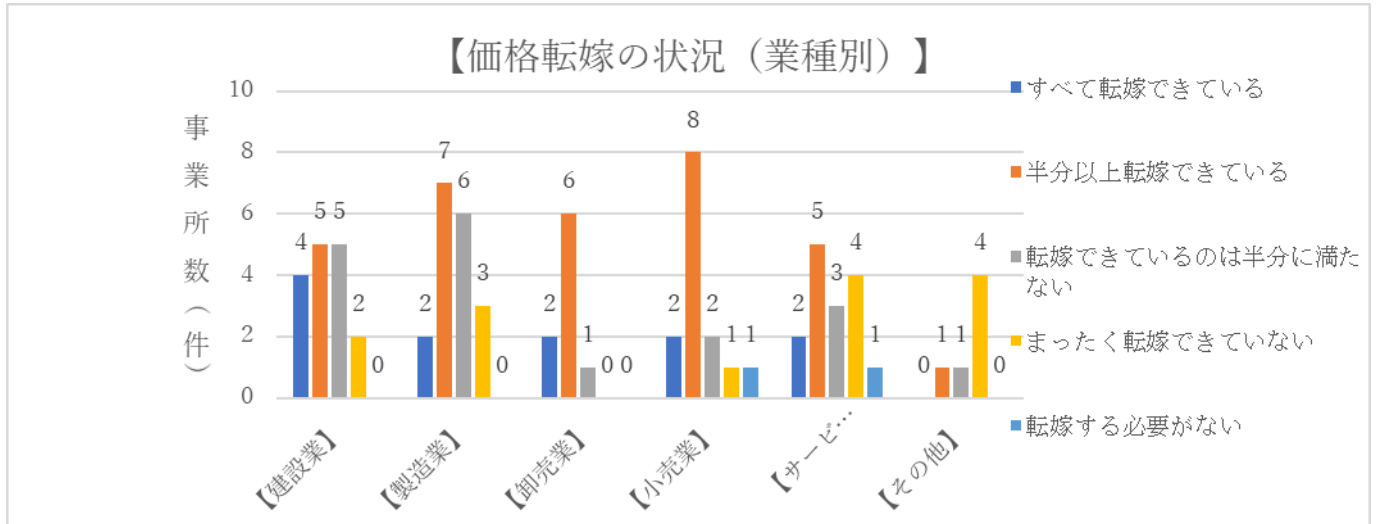
17 その他

- ・コロナの影響
- ・少子化の影響
- ・物価高の影響

### 質問3 価格転嫁の動向について

燃料価格や原材料費の高騰により、利益確保のため経費を価格に転嫁することによる値上げを実施せざるを得ない状況が続いている。今回は企業の価格転嫁の動向について調査した。

#### すべて価格転嫁できている企業は全体の1割強程度

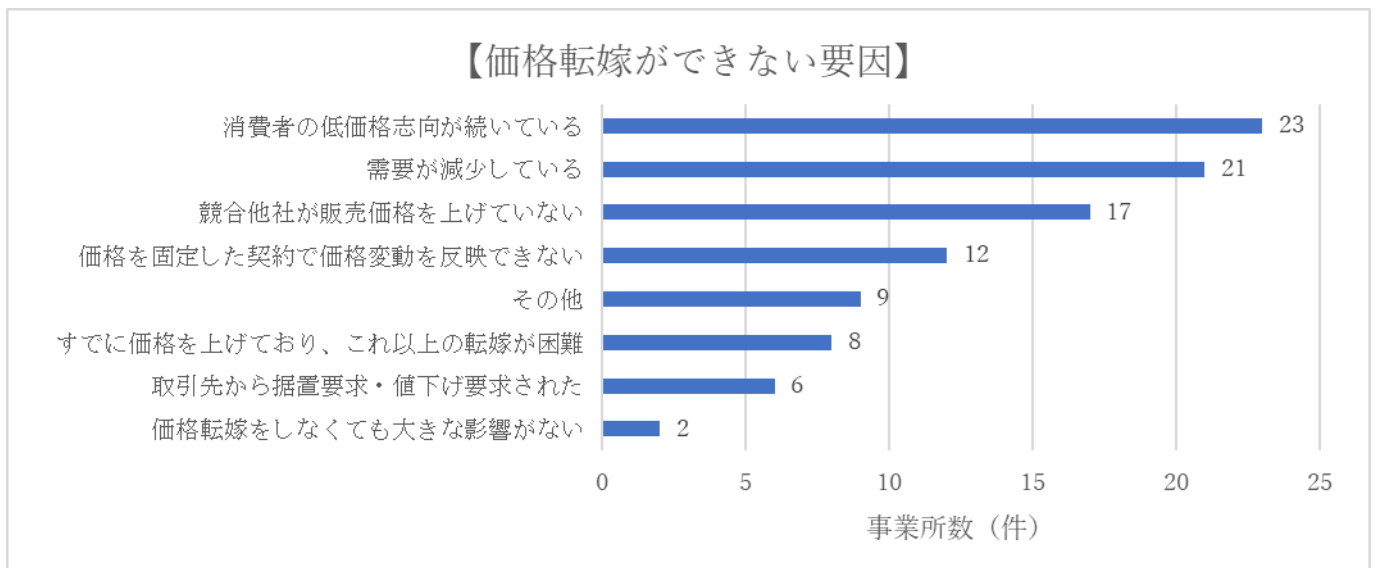


価格転嫁の状況については、大半の業種で「半分以上転嫁できている」が最も多いものの、「すべて転嫁できている」については、全業種で低い水準となっている。特にサービス業やその他の業種では「まったく転嫁できていない」が目立つ結果となった。

また、卸売業などBtoB（顧客が企業や法人）の企業よりも、小売業やサービス業などBtoC（顧客が一般消費者）の企業の方が、価格転嫁がスムーズに進んでいない現状も窺える。

価格転嫁ができない要因としては、「消費者の低価格志向が続いている」が最も多く、次いで「需要が減少している」、「競合他社が販売価格を上げていない」と続く。低価格志向かつ需要が少ない状態での値上げに躊躇している企業が多い現状を示す結果となった。

また、「その他」として、価格の改定に手間取っている、取引先に値上げを認めてもらえない、値上げはできているがコスト増加分を補えていないなど、価格転嫁におけるさまざまな課題が浮き彫りになっている。さらに公共工事などは迅速な価格転嫁ができない現状にあることも課題として挙がっていた。



原材料費の高騰やエネルギー費用の高騰はまだ収まる兆しがなく、今後も値上げが続く傾向にある。コロナ禍の売上減少なども相まって、先行き不透明感に不安を感じる声もあった。

#### 質問4 現在の景況感、経営上の問題点についての意見又、行政等への要望について

##### 【建設業】

- ・公共事業は価格上昇分を絶対に考慮してほしい。
- ・建築材料の価格の上昇により利益率が下がっている。
- ・コロナにより受注減少→値上がりで先が見えない部分が不安。資金繰りなど補助があれば助かります。

##### 【製造業】

- ・人手不足を何とか乗り切りたい。また、経費が上昇しており、このことへの対応が急務です。
- ・行動制限はなくなったが、経済が好転した実感がない。

##### 【卸売業】

- ・物価高、ガソリン高、原材料の高騰、電気料金高が問題。電気類は使用していない場合は消している。

##### 【小売業】

- ・飲食店には「くらしプレミアムクーポン」や「鳥取プレミアムクーポン」など手厚い施策が組まれているが、小売業も同じく売上もダウンしています。もっと地元の小売業にも…（県外資本のドラッグストアでは使えないクーポンなど）。
- ・事業者応援事業の追加支援をお願いしたい。小売業が景気改善されにくく思います。
- ・制服販売をする当店としては、今まで価格を決めることができていたが、今後は学校が価格決定をする状況が増してくると思われる。利益率が非常に低くなる。

##### 【サービス業】

- ・県内はコロナの影響が根強く残る。全国旅行支援の効果はあるが、一時的なもので来年の見通しは悪い。
- ・コロナ感染者が増えるたびに来客が少なくなり、売上が出ない。店舗数に対しての売上の補助が必要。
- ・倉吉市に本店を置いていない業者より、本店を置いている業者を優先的にするような（例えば幾らか補助する）施策を考えてほしい。地産地消をすべての業種において発信してほしい。
- ・人が集まる場所、建物を利用して宿泊、消費を促進させる。市外、県外より人が集まるイベント開催ができるようにしてほしい。

D I 集 計( 前年同期比=2021年10~12月期、来期の見通し=2023年1~3月期)

【製造業・非製造業別】

|      | 1. 売上高 |        | 2. 売上単価 |        | 3. 収益状況 |        |
|------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|
|      | 前年同期比  | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し |
| 全業種  | -7.5   | -20.0  | 20.0    | 25.0   | -26.5   | -20.2  |
| 製造業  | 33.4   | -33.3  | 27.7    | 27.7   | -22.2   | -27.7  |
| 非製造業 | -19.4  | -16.1  | 17.8    | 24.2   | -27.9   | -18.1  |

|      | 4. 資金繰り |        | 5. 借入難度 |        | 6. 雇用人員 |        |
|------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|      | 前年同期比   | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し |
| 全業種  | -3.8    | -3.8   | -1.2    | 0.0    | 7.6     | 0.0    |
| 製造業  | -5.5    | -16.7  | 5.5     | 5.5    | 5.5     | 5.5    |
| 非製造業 | -3.2    | 0.0    | -3.3    | -1.6   | 8.2     | -1.6   |

|      | 7. 業況判断 |        |
|------|---------|--------|
|      | 前年同期比   | 来期の見通し |
| 全業種  | -17.5   | -26.6  |
| 製造業  | 0.0     | -44.4  |
| 非製造業 | -22.6   | -21.3  |

【業種別】

|       | 1. 売上高 |        | 2. 売上単価 |        | 3. 収益状況 |        |
|-------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|
|       | 前年同期比  | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し |
| 全業種   | -7.5   | -20.0  | 20.0    | 25.0   | -26.5   | -20.2  |
| 建設業   | -22.2  | 0.0    | 22.2    | 38.9   | -33.3   | -11.1  |
| 製造業   | 33.4   | -33.3  | 27.7    | 27.7   | -22.2   | -27.7  |
| 卸売業   | 11.1   | -22.2  | 55.6    | 55.6   | 11.1    | -22.2  |
| 小売業   | -57.2  | -14.3  | -7.2    | 0.0    | -42.9   | -7.1   |
| サービス業 | 6.7    | -26.6  | 20.0    | 20.0   | -28.6   | -21.5  |
| その他   | -33.3  | -33.3  | 0.0     | 0.0    | -33.3   | -50.0  |
| 非製造業  | -19.4  | -16.1  | 17.8    | 24.2   | -27.9   | -18.1  |

|       | 4. 資金繰り |        | 5. 借入難度 |        | 6. 雇用人員 |        |
|-------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|       | 前年同期比   | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し | 前年同期比   | 来期の見通し |
| 全業種   | -3.8    | -3.8   | -1.2    | 0.0    | 7.6     | 0.0    |
| 建設業   | -5.5    | 5.6    | 0.0     | 0.0    | 5.5     | 5.6    |
| 製造業   | -5.5    | -16.7  | 5.5     | 5.5    | 5.5     | 5.5    |
| 卸売業   | 11.1    | 11.1   | 0.0     | 0.0    | 11.1    | 0.0    |
| 小売業   | -7.1    | -7.1   | -14.3   | -7.1   | 23.1    | 7.7    |
| サービス業 | -14.3   | -14.3  | -6.7    | -6.7   | -6.6    | -21.5  |
| その他   | 16.7    | 16.7   | 16.7    | 16.7   | 16.6    | 0.0    |
| 非製造業  | -3.2    | 0.0    | -3.3    | -1.6   | 8.2     | -1.6   |

|       | 7. 業況判断 |        |
|-------|---------|--------|
|       | 前年同期比   | 来期の見通し |
| 全業種   | -17.5   | -26.6  |
| 建設業   | -11.1   | -5.6   |
| 製造業   | 0.0     | -44.4  |
| 卸売業   | -11.1   | -22.2  |
| 小売業   | -28.6   | -21.4  |
| サービス業 | -33.3   | -50.0  |
| その他   | -33.3   | 0.0    |
| 非製造業  | -22.6   | -21.3  |

※DI値

売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表します。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します。

したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がり意味するものです。DI=(増加・好転などの回答割合)-(減少・悪化などの回答割合)

事業所名: \_\_\_\_\_ (お手数ですがご記入をお願いします。)

㊫

倉吉商工会議所企業景況調査票(2022年10~12月期)

調査元: 倉吉商工会議所 TEL:22-2191

FAX:22-2193

【質問1】前年同期と比較した今期(2022年10~12月)の状況と、今期と比較した来期(2023年1~3月)の見通しについて、最も近いものに○印をお付けください。

|          |          |              |       |       |
|----------|----------|--------------|-------|-------|
| 1) 売上高   | (前年同期比)  | 1. 増加        | 2. 不変 | 3. 減少 |
|          | (来期の見通し) | 1. 増加        | 2. 不変 | 3. 減少 |
| 2) 売上単価  | (前年同期比)  | 1. 上昇        | 2. 不変 | 3. 低下 |
|          | (来期の見通し) | 1. 上昇        | 2. 不変 | 3. 低下 |
| 3) 収益状況  | (前年同期比)  | 1. 好転        | 2. 不変 | 3. 悪化 |
|          | (来期の見通し) | 1. 好転        | 2. 不変 | 3. 悪化 |
| 4) 資金繰り  | (前年同期比)  | 1. 好転        | 2. 不変 | 3. 悪化 |
|          | (来期の見通し) | 1. 好転        | 2. 不変 | 3. 悪化 |
| 5) 借入難度  | (前年同期比)  | 1. 容易        | 2. 不変 | 3. 困難 |
|          | (来期の見通し) | 1. 容易        | 2. 不変 | 3. 困難 |
| 6) 雇用人員  | 現在の従業員数  | 人(うち正規雇用者 人) |       |       |
|          | (前年同期比)  | 1. 増加        | 2. 不変 | 3. 減少 |
| 7) 貴社の業況 | (前年同期比)  | 1. 好転        | 2. 不変 | 3. 悪化 |
|          | (来期の見通し) | 1. 好転        | 2. 不変 | 3. 悪化 |

【質問2】今期直面している経営上の問題点について、重要度の高い順に該当する番号を回答欄へご記入ください。

- |                  |             |
|------------------|-------------|
| 01 競争激化          | 10 経費の増加    |
| 02 消費・需要の停滞      | 11 人手不足     |
| 03 売上・受注減少       | 12 人手過剰     |
| 04 売上・受注単価低下     | 13 利益率低下    |
| 05 原材料・仕入価格上昇    | 14 代金回収難    |
| 06 原材料・在庫不足      | 15 資金繰り難    |
| 07 原材料・在庫過剰      | 16 新分野進出    |
| 08 店舗・生産設備不足・老朽化 | 17 その他:具体的に |
| 09 店舗・生産設備過剰     | ( )         |

回答欄

1位 \_\_\_\_\_

2位 \_\_\_\_\_

3位 \_\_\_\_\_

【質問3】価格転嫁の動向(1年前と比較して)に関連して、以下についてお答えください。

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。

- ① ( ) 企業向け(BtoB)      ② ( ) 消費者向け(BtoC)  
③ ( ) 企業向け、消費者向けの両方(BtoB、BtoC)

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

- ① ( ) すべて転嫁できている      ② ( ) 半分以上転嫁できている  
③ ( ) 転嫁できているのは半分に満たない      ④ ( ) まったく転嫁できていない  
⑤ ( ) コストが増加していないため、転嫁する必要がない

3. 【2. で②~④と回答した方】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。(複数回答可)

- ① ( ) 需要が減少している      ② ( ) 消費者の低価格志向が続いている  
③ ( ) 取引先から据置要求・値下げ要求された      ④ ( ) 価格を固定した契約で価格変動を反映できない  
⑤ ( ) 競合他社が販売価格を上げていない      ⑥ ( ) 既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難  
⑦ ( ) 価格転嫁をしなくても大きな影響がない      ⑧ ( ) その他( )

【質問4】現在の景況感、経営上の問題点についての意見又、行政等への要望についてご記入ください。