

流山の景気動向

流山商工会議所では、役員・議員・青年部員の事業所にご協力いただき、地域の景気動向を3か月ごとに調査しております。この度、令和4年12月の調査結果がまとまりましたので、ご案内申し上げます。

<調査概要>

○調査対象月

令和4年11月

○調査期間

令和4年11月29日から12月15日

○調査対象

流山商工会議所会員事業所

○回答数

建設9、製造9、卸・小売9、サービス21

合計48事業所

○調査項目

全国 LOBO に準拠した項目および向こう3ヶ月の見通し

(DI 値を集計)

○付帯調査

「新型コロナウイルスによる経営への影響」

「価格転嫁の動向」

❖ 流山の景気動向【概要】

全産業合計の業況DIは、▲2.1（前回比+9.9ポイント・2回連続で改善）となったが、資材・燃料等の仕入単価、人件費等の高騰により、建設業・小売業の業況、採算が特に悪化している。コロナについては長期化により、前回調査より影響を受けている企業が増加している。コスト増加分の価格転嫁も「半分に満たない・全くできていない」企業は45.9%の割合であり、急激かつ長期化するコスト増に対応が追い付いていない状況である。

























< 流山おおたかの森SCの概況 >

アネックス2の新規オープンもあり入館客数昨対+20.5%、既存店19年比+6.1%。リニューアルオープン・新規オープン店舗は好調に推移している。また、旅行・映画も回復基調。大型専門店も引き続き堅調に推移。

< 流山工業団地の概況 >

電気料金が前月対前年比45%増加。来月も前月以上に値上がりする。来年4月の料金改定により料金の底上げとなることから、製造コストは増加する一方である。

❖ 流山の全産業天気図

天気図		業況		売上		採算		仕入単価		従業員		資金繰り	
		今期	先行き	今期	先行き	今期	先行き	今期	先行き	今期	先行き	今期	先行き
全産業	流												
	山	▲ 2.1	▲ 10.4	10.4	8.3	▲ 12.5	▲ 22.9	▲ 64.6	▲ 60.4	45.8	48.9	▲ 12.5	▲ 14.6
	全												
	国	▲ 16.4	▲ 20.3	0.4	▲ 8.2	▲ 21.8	▲ 25.5	▲ 76.6	▲ 69.2	20.3	20.7	▲ 15.6	▲ 17.1

凡例



特特别好調
(D I ≥ 30)



好調
(30 > D I ≥ 15)



まあまあ
(15 > D I ≥ 0)



やや低調
(0 > D I ≥ ▲15)



低調
(▲15 > D I ≥ ▲30)



極めて低調
(D I < ▲30)

※ D I 値（景況判断指数）について

D I 値は、業況・売上・採算などの各項目についての、判断の状況を表す。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・弱気などの景況感の相対的な広がりという意味する。

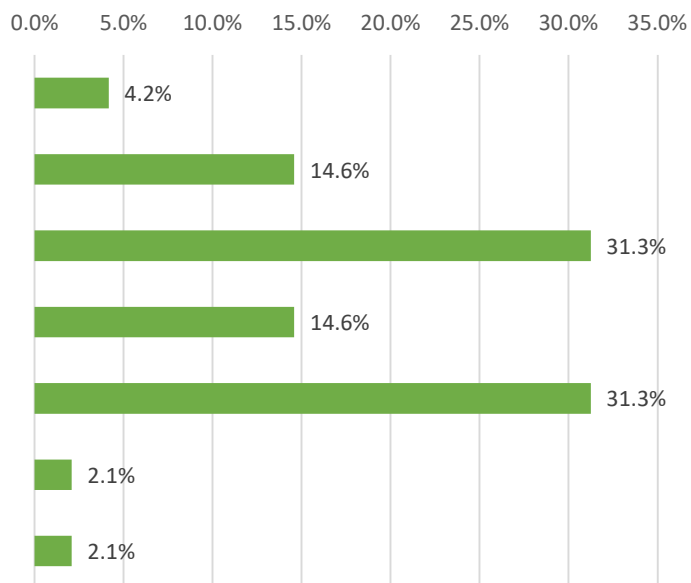
$$D I = (\text{増加・好転などの回答割合}) - (\text{減少・悪化などの回答割合})$$

◆付帯調査

1. 新型コロナウイルスによる経営への影響

1. 新型コロナウイルスによる経営へのマイナスの影響

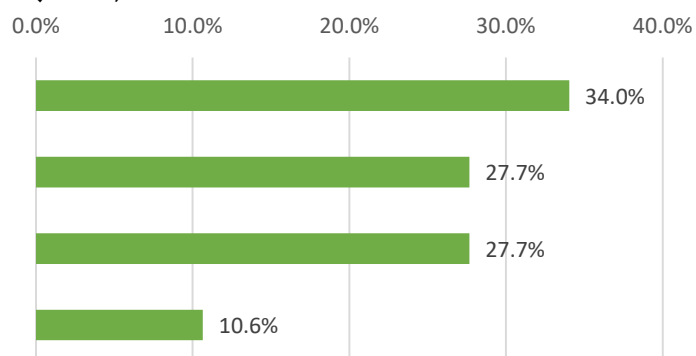
- 1 : 深刻なマイナスの影響が続いている
(感染拡大前と比べ、売上が50%超減少)
- 2 : 大きなマイナスの影響が続いている
(感染拡大前と比べ、売上が30%程度減少)
- 3 : ある程度のマイナスの影響が続いている
(感染拡大前と比べ、売上が10%程度減少)
- 4 : 現時点で影響はないが、今後マイナスの影響が出る懸念がある
- 5 : 影響はない
- 6 : 分からない
- 7 : 回答不能



2. 価格転嫁の動向 (1年前と比較して)

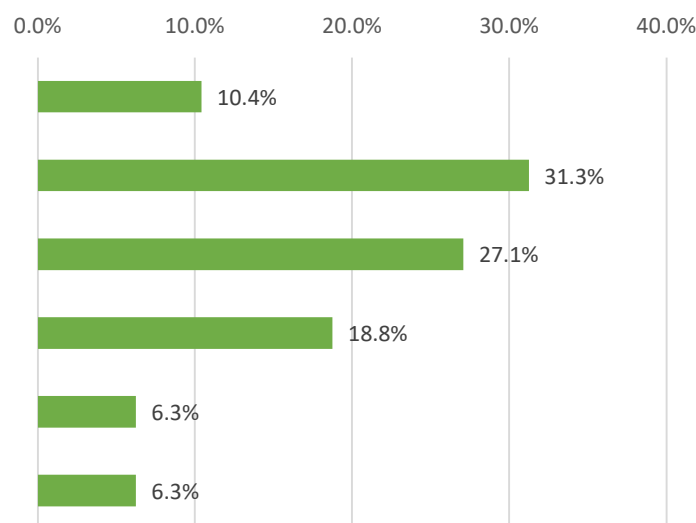
2-1. 貴社における商品・製品・サービスの販売先 (BtoB、BtoC)

- 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)
- 4 : 回答不能



2-2. 貴社におけるコスト増加分の価格転嫁の動向

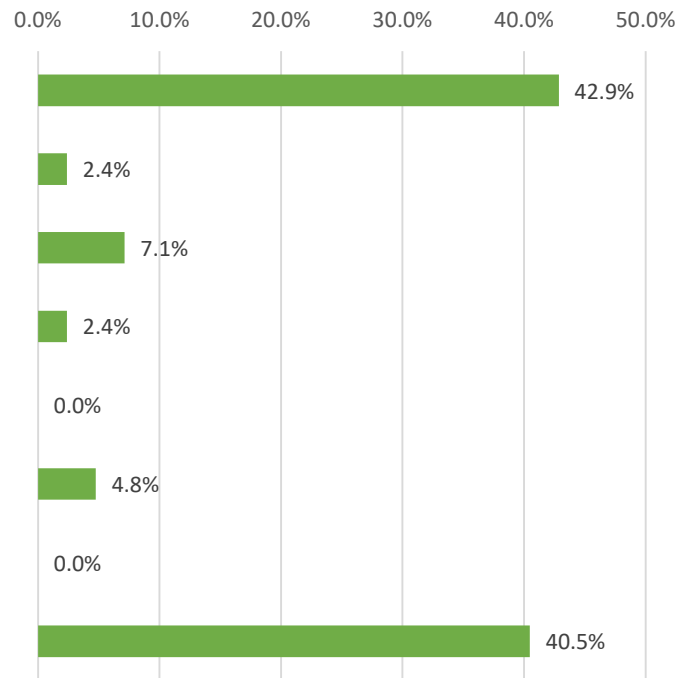
- 1 : 全て価格転嫁できている
- 2 : 半分以上は価格転嫁できている
- 3 : 価格転嫁できたのは半分に満たない
- 4 : 全く転嫁できていない
- 5 : コストが増加していないため、転嫁する必要がない
- 6 : 回答不能



※質問 2-2 で選択肢 1~4 と回答した方

2-3. 貴社と発注側企業との価格交渉の協議

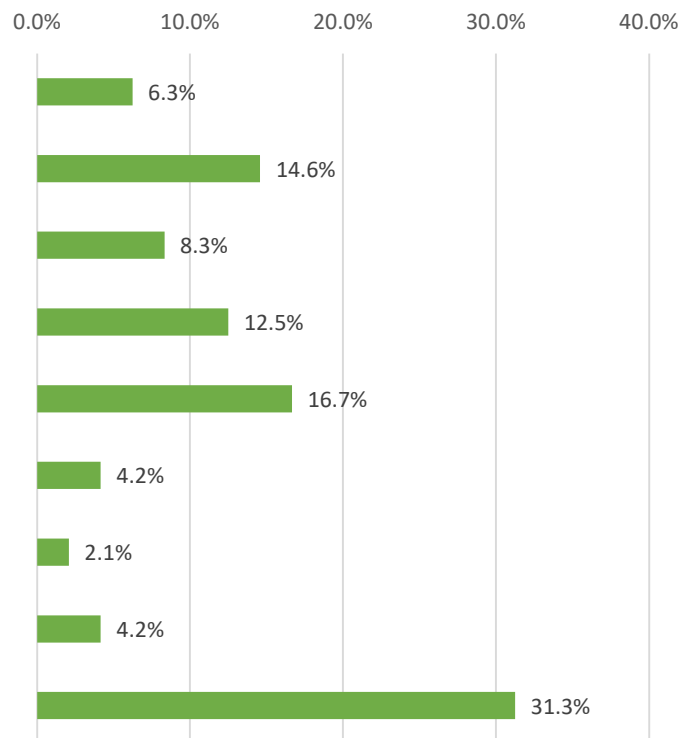
- 1: 発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらった（協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む）
- 2: 発注側企業に協議を申し込んだが、話し合いに応じてもらえなかった
- 3: 発注量の減少や取引を断られること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込まなかった
- 4: 発注側企業から、コスト上昇分の取引価格反映について協議を申し込まれた
- 5: 発注側企業から、取引価格の維持や減額について協議を申し込まれた
- 6: 発注側企業から、取引価格の維持や減額について一方的な通知があった
- 7: その他
- 8: 回答不能



※質問 2-2 で選択肢 2~4 と回答した方

2-4. 価格転嫁できない要因

- 1: 需要が減少しているため
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 7: 価格転嫁をしなくても大きな影響がないため
- 8: その他
- 9: 回答不能



【コメント欄より一部抜粋】

- ・コロナ禍の悪影響を受けた販売先が、コロナ前に戻ってきたところが増えてきており、弊社の業況も上向いてきた感がある。
- ・ウクライナ紛争の影響で仕入価格が上がったものが多く大変である。
- ・価格転嫁に応じてくれた販売先も多かったのが助かった。
- ・最低賃金の引き上げは売上減の中厳しいものを感じる。
- ・コロナを機に過剰な割引きを廃止したため、売上高は減ったが純利益はあまり減らずに済んだ。
- ・値上げをして間もないため、人件費、車両代、燃料代の高騰分について交渉しづらい状況にある。
- ・先が読めない
- ・人材募集が難しく、仕事が受けられない。
- ・水道光熱費や物価の上昇による影響がどの程度なのか注視していく必要がある
- ・資材等の急激な価格上昇により、見積り時よりも実行時にはさらに値上がりしてしまい、会社負担になってしまうこともある。
- ・パート従業員の時給をアップしたが、諸規制により労働時間が減少してしまうジレンマに直面している。
- ・仕入価格の上昇により、現在の値上げだけでは黒字化は難しい。
- ・公共工事の抱き合わせの追加発注工事が多く、それにより経費率が低下し、利益が見込めないどころかマイナスとなってしまうこともある。
- ・業況は回復傾向にあるものの依然として事業環境は厳しい。