

第33回（4-6月期）

川口商工会議所リアルタイム景況調査

2023年8月 川口商工会議所

調査概要・回答者属性

調査概要

- 調査期間 : 2023 (令和5) 年7月18日 (火) ~7月31日 (月)
 調査対象 : 会員事業所1,500件 (FAX1,353件、メール479件、重複332件)
 回答数 : 227件 (回答率15.1%)
 調査方法 : FAX・メールによる送付、FAX・Web (Googleフォーム) による回答
 分析方法 : 売上、採算、従業員、業況などについて、「増加」(好転など)と答えた企業から「減少」(悪化など)と答えた企業割合を差し引いたDI値を中心に分析 (DI:Diffusion Index)

回答者属性

問1 (1)業種 (2)業歴 (3)資本金 (4)従業員

業種	実数	割合
製造業	102	44.9%
建設業	40	17.6%
卸売・小売業	28	12.3%
飲食業	3	1.3%
サービス業	39	17.2%
その他の業種	15	6.6%
総計	227	100%

業歴	実数	割合
0~5人	94	41.4%
6~20人	69	30.4%
21~50人	40	17.6%
51~100人	9	4.0%
101~300人	8	3.5%
301人以上	4	1.8%
未回答	3	1.3%
総計	227	100%

業歴	実数	割合
5年未満	7	3.1%
5~10年	16	7.0%
11~20年	19	8.4%
21~30年	16	7.0%
31~40年	27	11.9%
41~50年	32	14.1%
51~60年	50	22.0%
61~70年	29	12.8%
71~80年	12	5.3%
81~90年	8	3.5%
91~100年	4	1.8%
101年以上	7	3.1%
総計	227	100%

売上高	実数	割合
個人事業主	15	6.6%
500万円以下	45	19.8%
500万円超~1千万円以下	85	37.4%
1千万円超~3千万円以下	45	19.8%
3千万円超~5千万円以下	11	4.8%
5千万円超~1億円以下	16	7.0%
1億円超	8	3.5%
その他・未回答	2	0.9%
総計	227	100%

調査結果概要

<業種DI（全体の状況）>

- ・ 製造業は、今期の業況は悪化しており、先行きは今期の悪化傾向がさらに進行する見通しである。
- ・ 建設業は、今期の業況は持ち直したものの、先行きは悪化に転じる見通しである。
- ・ 卸売・小売業は、今期の業況は厳しい状況が続く、先行きは悪化が続く見通しである。
- ・ 飲食業は、今期の業況は大幅に改善したものの、先行きは悪化に転じる見通しである。
- ・ サービス業は、今期の業況はやや悪化し、先行きも悪化が続く見通しである。

<コロナによる経営への影響>

- ・ 全業種で「悪化の影響が続いている」「今後悪化の影響が見込まれる」の合計は19.0%となり、前期の20.6%からやや減少するなど、全体でコロナによる経営への悪影響は希薄化しつつあるとの認識が広がる。
- ・ コロナの爪痕の残る飲食業でも、標本数は少ないものの、前期よりは大幅に改善している。

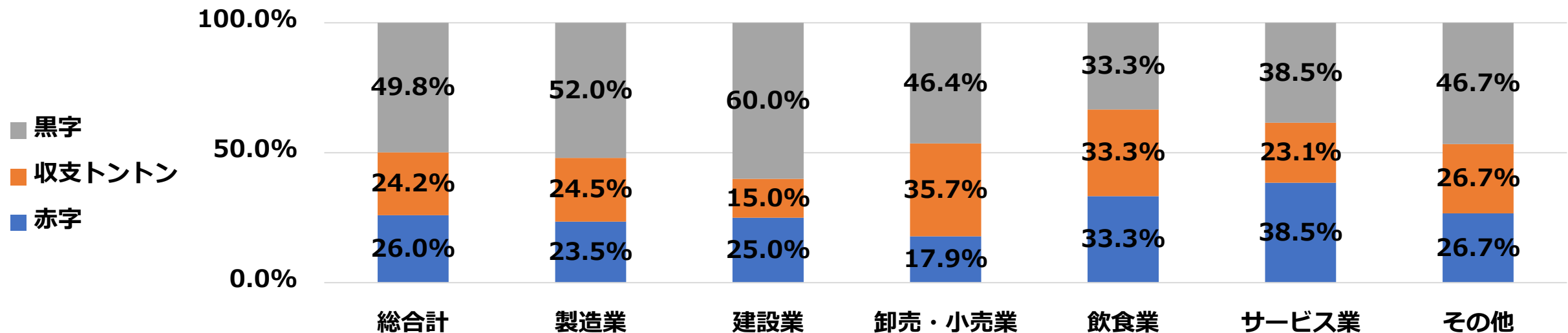
<原油・原材料高騰の影響と価格転嫁の状況>

- ・ 8割を超える事業者が価格転嫁はできているが、ほとんどは一部の転嫁であり、全額の転嫁はできていない。
- ・ 法人取引が多い製造業、卸売・小売業で価格転嫁が進み、消費者取引が多い飲食業、サービス業は進んでいない

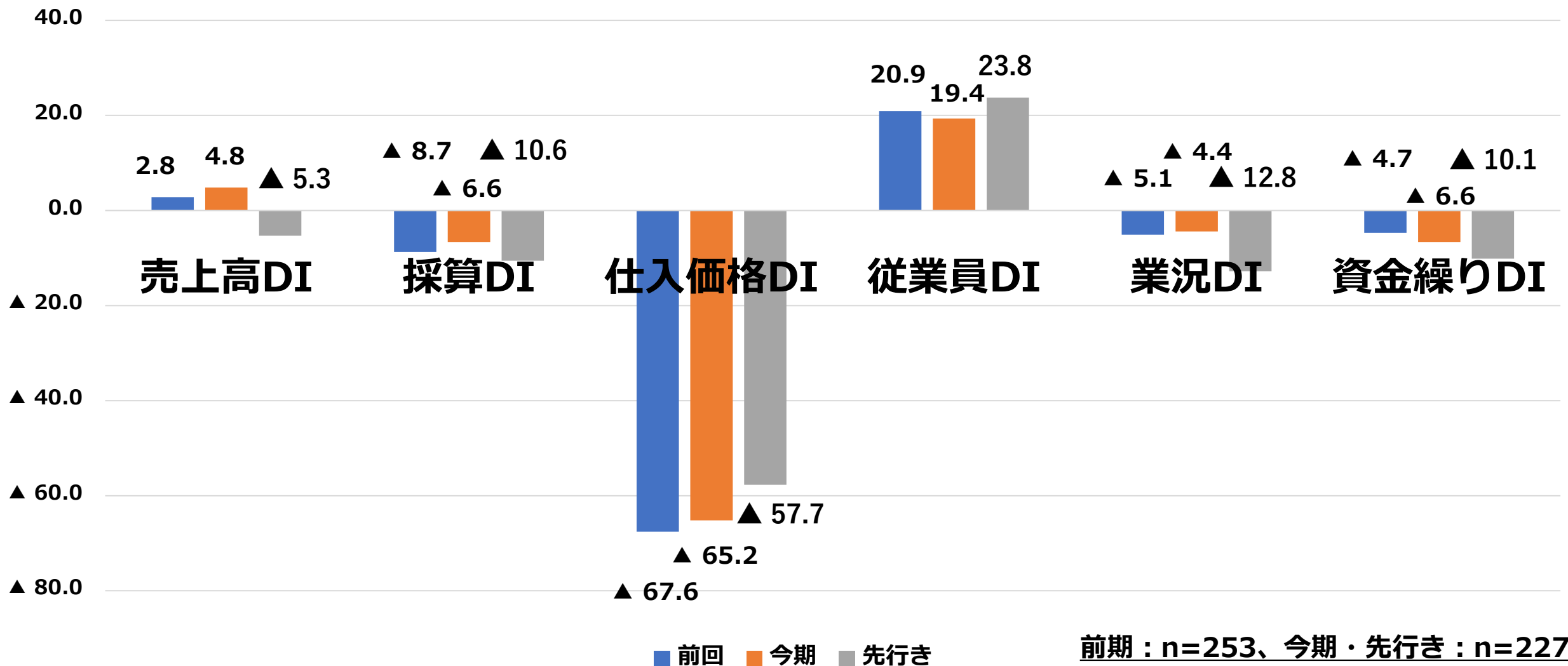
<「パートナーシップ構築宣言」の登録状況と県の支援について>

- ・ 「パートナーシップ構築宣言」を登録している事業者は35件（15.4%）にとどまっている。
- ・ 未宣言企業に対する専門家の支援（埼玉県の支援策）への関心はまだ低く、より一層の広報活動が求められる。

問1（5）：収益状況（直近の決算）



問2：景況感について【全業種DI】（前期(1-3月)-今期(4-6月)-先行き(7-9月)）



考察

- ・ 売上高は、今期は足元の需要増で上昇するも、先行きは物価上昇による消費への懸念で下落の見込みである。
- ・ 採算は、今期はやや改善するも、先行きは仕入価格が改善しないことを背景に悪化が見込まれる。
- ・ 仕入価格は、今期・先行きともに厳しい状況が続くも、期待感から徐々に改善の見通しとなっている。
- ・ 従業員は、人手不足感が強く、今期はやや改善するも、先行きは人手不足がさらに進行する見通しである。
- ・ 業況は、今期は売上高の持ち直しを背景にやや改善するものの、先行きは悪化に転じる見通しである。
- ・ 資金繰りは、厳しい業況やゼロゼロ融資の返済開始を受け、今期・先行きともに悪化が続く見通しである。

問2：景況感について【業種別】（前期_(1-3月)-今期_(4-6月)-先行き_(7-9月)）



製造業

（今期）業況は悪化している。売上はコロナ禍からの挽回消費の一服で売上が減少に転じており、仕入価格が高止まりしていることから採算は悪化している。
（先行き）今期の悪化傾向がさらに進行する見通し。売上の減少が進行し、仕入価格の高騰は改善の見込みがないことから採算も悪化する見通しとなっている。



建設業

（今期）業況は持ち直している。住宅投資は横ばいも公共工事が増加し、売上が増加している。このため、採算は建設資材など仕入価格の高止まりを吸収して改善している。
（先行き）業況は悪化に転じる見通し。公共工事の一服で売上の増加は鈍化し、仕入価格の高止まりは見通しが立たず採算の改善も進まない。そこへ深刻な人手不足が暗い影を落としている。



卸売・小売業

（今期）業況は厳しい状況が続く。インバウンド需要の増加などで売上は持ち直すも、原油・原材料高騰に円安が拍車をかけて仕入価格の高止まりが続き、採算の改善を期待できない。
（先行き）業況は悪化が続く見通し。売上高、仕入価格、採算ともに改善を期待できるような新たな材料に乏しく、猛暑による客足減少など不安材料もあり、今期と同様の状況が続く見通し。



飲食業

※標本数が3件と少ないため、以下は参考意見

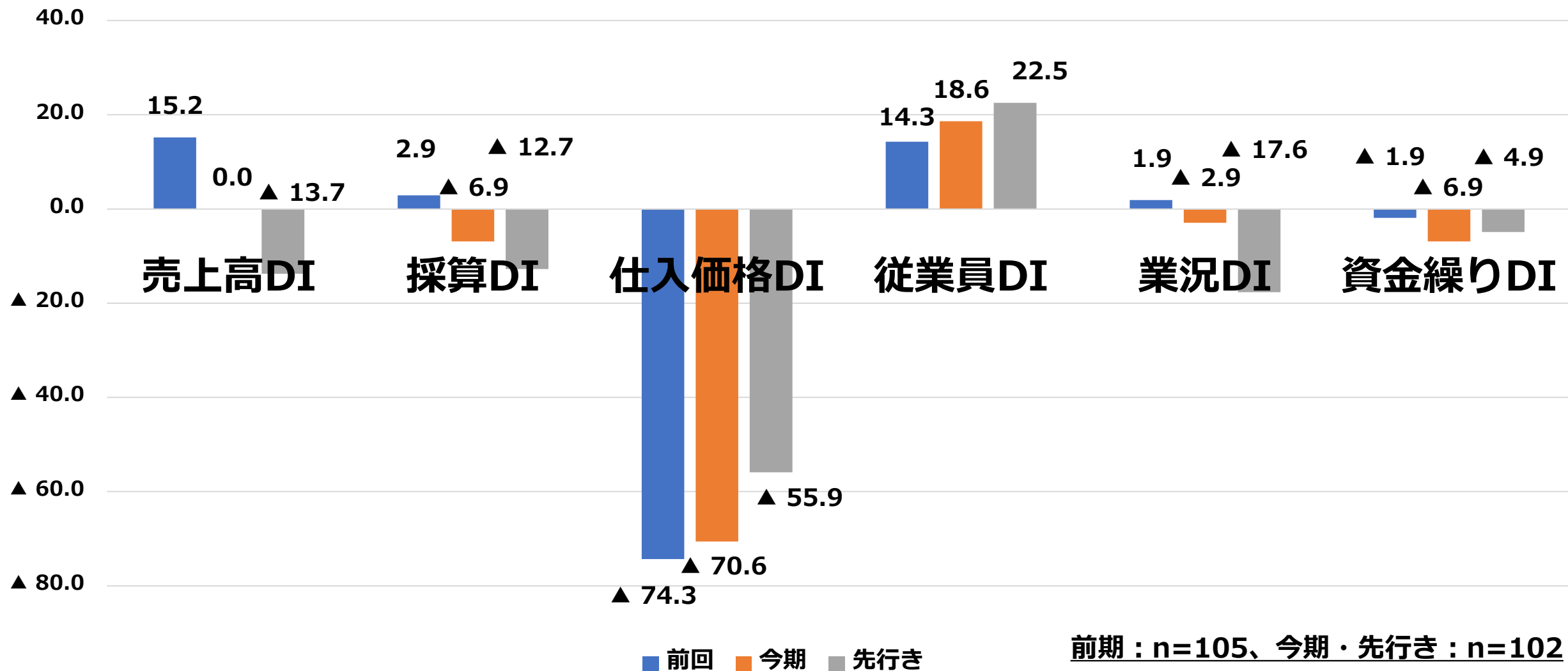
（今期）業況は大幅に改善する。コロナ収束での客足増が売上増加、採算改善へつながっている。
（先行き）業況は悪化に転じる見通し。7月以降の猛暑による客足減少の影響で売上減少が見込まれる。仕入価格の高止まりによる採算悪化に加え、厳しい人手不足が状況を厳しくしている。



サービス業

（今期）業況はやや悪化している。売上はコロナ禍明けの客足増加の影響で増加しており、採算も改善している。しかしながら仕入価格の悪化幅が他業種より激しく、暗い影を落としている。
（先行き）業況の悪化はさらに続く見通し。7月以降の猛暑による客足減少の影響が見通せず売上の増加が鈍化するほか、仕入価格が高止まりするため採算悪化を招いている。

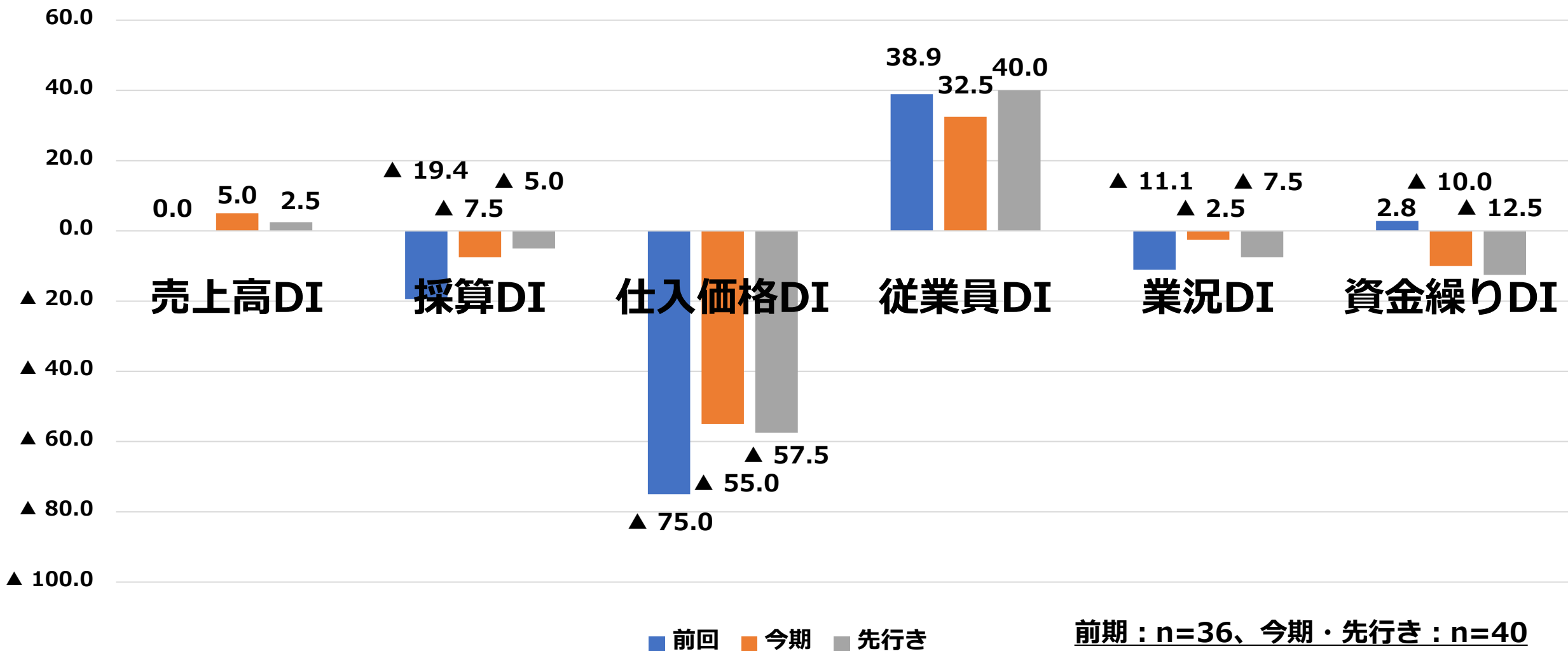
問2：景況感について【製造業DI】（前期(1-3月)-今期(4-6月)-先行き(7-9月)）



考察

- ・売上高は、今期は足元の需要一服で下落に転じ、先行きは景気悪化の懸念などからさらに下落の見込みである。
- ・採算は、売上高の下落に伴って、今期・先行きともに悪化の進行が見込まれる。
- ・仕入価格は、厳しい状況が続いているものの、今期・先行きともに徐々に改善が見込まれる。
- ・従業員は、人手不足感が強く、今期・先行きともに人手不足がさらに進行している。
- ・業況は、売上高や採算の悪化に伴って、今期・先行きともに悪化が進行する見通しである。
- ・資金繰りは、今期は採算の悪化などから悪化が進行し、先行きも悪化傾向が続く見通しである。

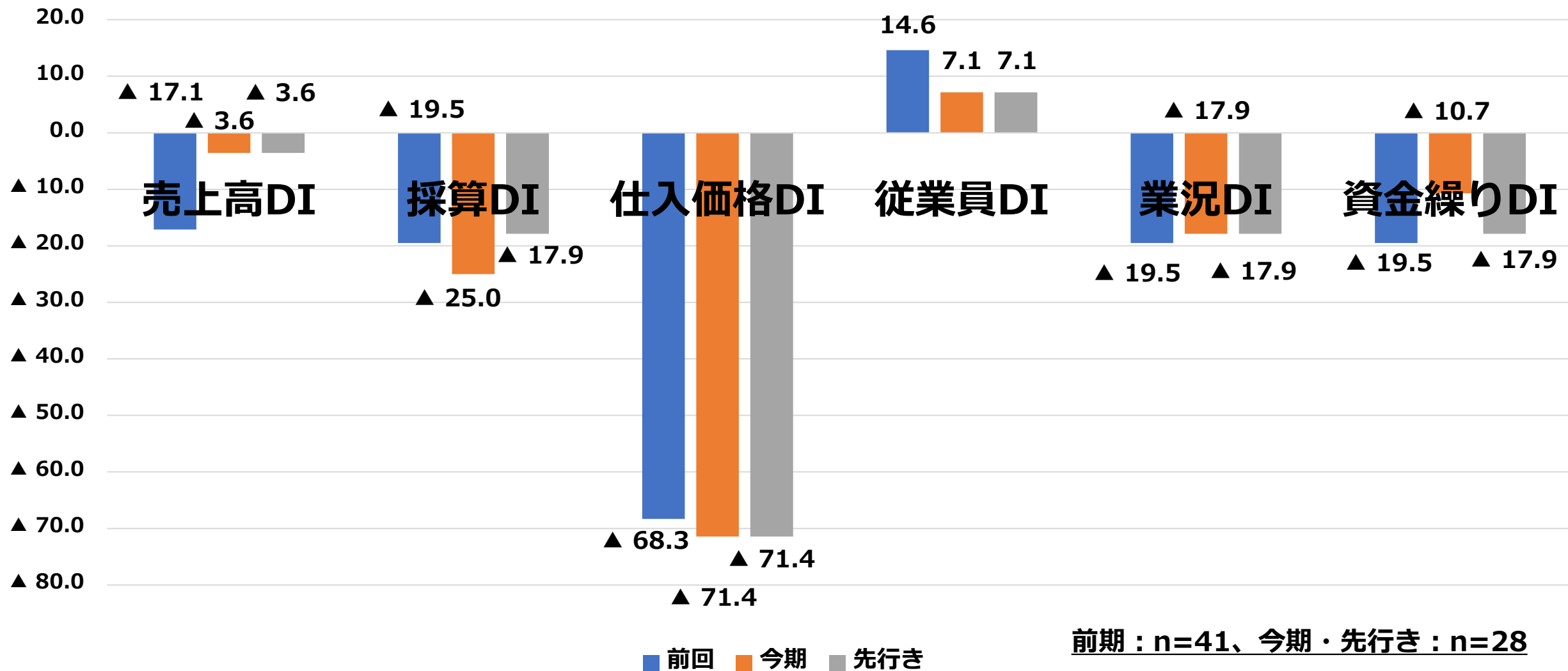
問2：景況感について【建設業DI】（前期(1-3月)-今期(4-6月)-先行き(7-9月)）



考察

- ・売上高は、今期は足元の需要増で上昇し、先行きも不透明感はあるものの上昇の見込みである。
- ・採算は、厳しい状況に変わりが無いが、仕入価格の一服に伴い今期・先行きともに改善傾向が続く見込みである。
- ・仕入価格は、厳しい状況が続いているものの、今期はやや改善し、先行きも同様の状況が続くと見込まれる。
- ・従業員は、人手不足感が強く、今期・先行きともに高い水準が続いている。
- ・業況は、今期は売上高の持ち直しなどから改善傾向も、先行きは長引く人手不足などから悪化の見通しである。
- ・資金繰りは、ゼロゼロ融資の返済開始などを背景に、今期・先行きともに悪化傾向が続く見通しである。

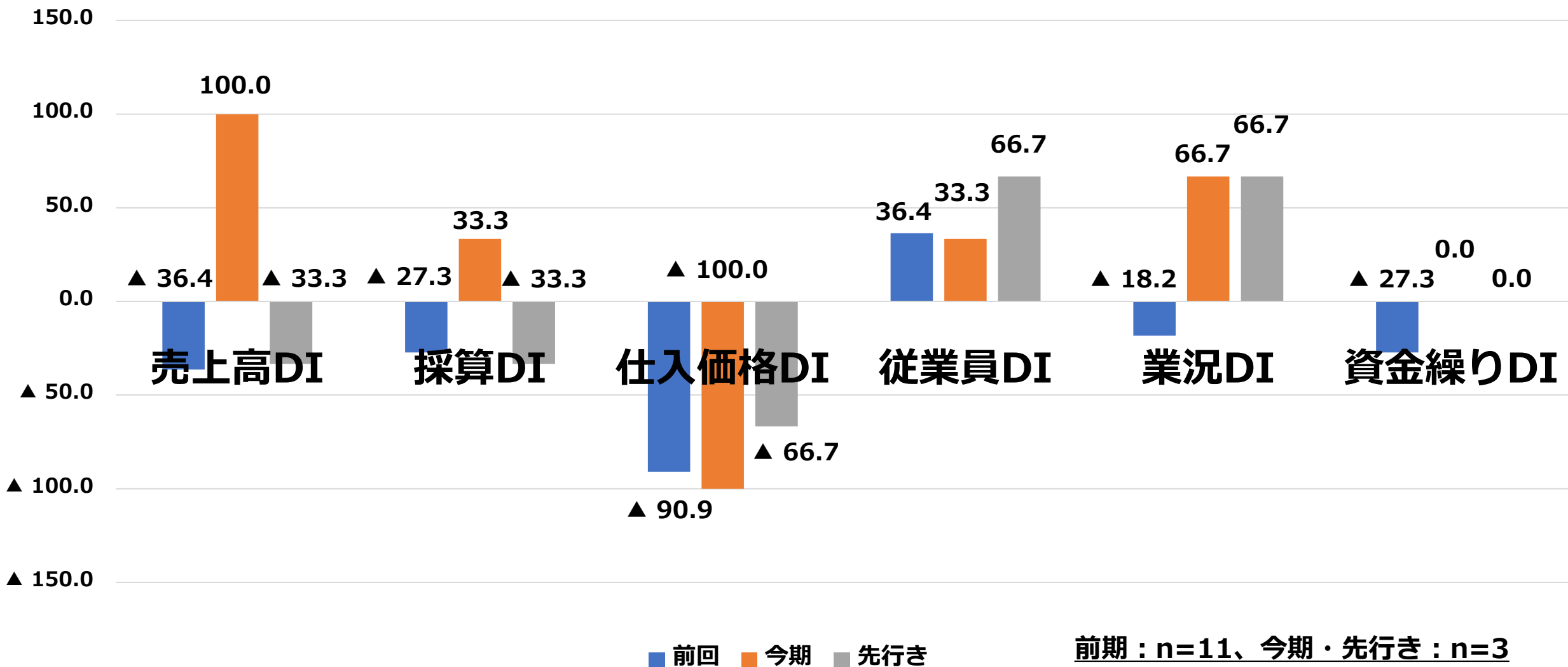
問2：景況感について【卸売・小売業DI】（前期(1-3月)-今期(4-6月)-先行き(7-9月)）



考察

- ・売上高は、改善傾向にあるものの、物価上昇や円安の影響で、今期・先行きともに低い値が続いている。
- ・採算は、仕入価格が悪化している影響で、今期・先行きともに悪化傾向が続いている。
- ・仕入価格は、今期・先行きともに高止まり（低い値）が続いている。
- ・従業員は、人手不足感は一服し、今期・先行きともに人手不足は落ち着く方向である。
- ・業況は、採算が厳しい状況を受け、今期・先行きともに厳しい状況が続いている。
- ・資金繰りは、業況の見通しが厳しい状況を踏まえ、今期・先行きともに厳しい状況が続く見通しである。

問2：景況感について【飲食業DI】（前期(1-3月)-今期(4-6月)-先行き(7-9月)）

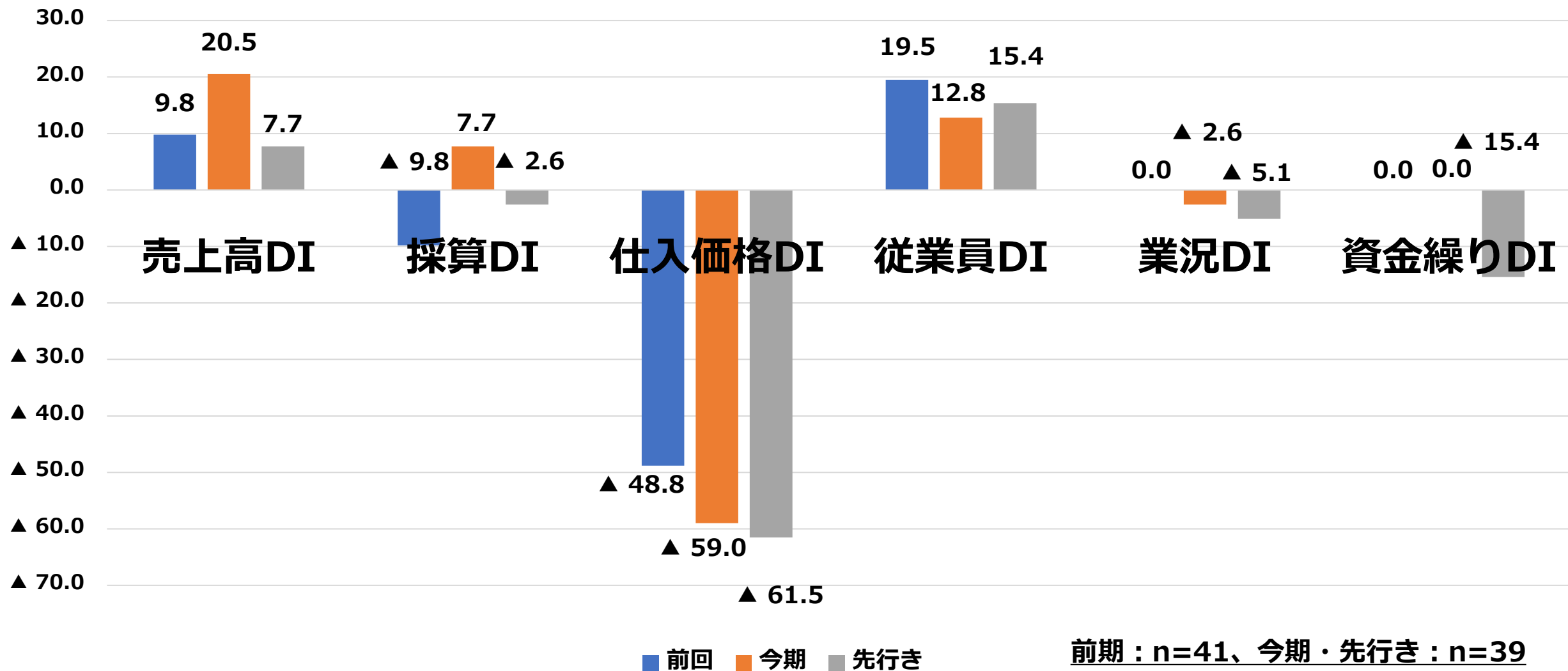


考察

※標本数が少ないため、参考意見となります

- ・売上高は、今期は足下の客足増加により上昇も、先行きは物価高による不透明感などから下落が見込まれる。
- ・採算は、今期は売上高の上昇から改善するも、先行きは売上高の下落に伴って悪化の見込みである。
- ・仕入価格は、今期・先行きともに、厳しい状況が続く見込みである。
- ・従業員は、今期・先行きともに人手不足が継続しており、先行きは全業種中トップの人手不足感であった。
- ・業況は、コロナ収束による来店客の増加から、今期・先行きともに改善の見通しである。
- ・資金繰りは、業況と傾向が似ており、今期・先行きともに改善の見通しである。

問2：景況感について【サービス業DI】（前期(1-3月)-今期(4-6月)-先行き(7-9月)）



考察

- ・ 売上高は、今期は足元の需要増で上昇するも、先行きは景気悪化の懸念などを背景に下落の見込みとなっている。
- ・ 採算は、売上高の上昇に伴って今期は改善するも、先行きは売上高の下落に伴って悪化の見込みである。
- ・ 仕入価格は、厳しい状況が続いており、今期・先行きともに悪化が進行する見込みである。
- ・ 従業員は、人手不足感は続くものの、今期・先行きともに人手不足は落ち着きつつある。
- ・ 業況は、仕入価格の厳しい状況を受け、今期・先行きともに悪化する見通しである。
- ・ 資金繰りは、今期は大きな変化はないものの、先行きは売上高の下落などに伴って悪化の見通しである。

問3-1：コロナによる経営への影響

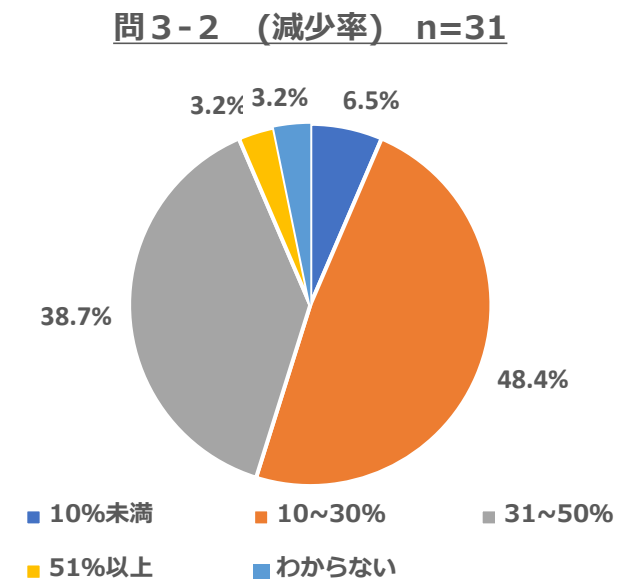
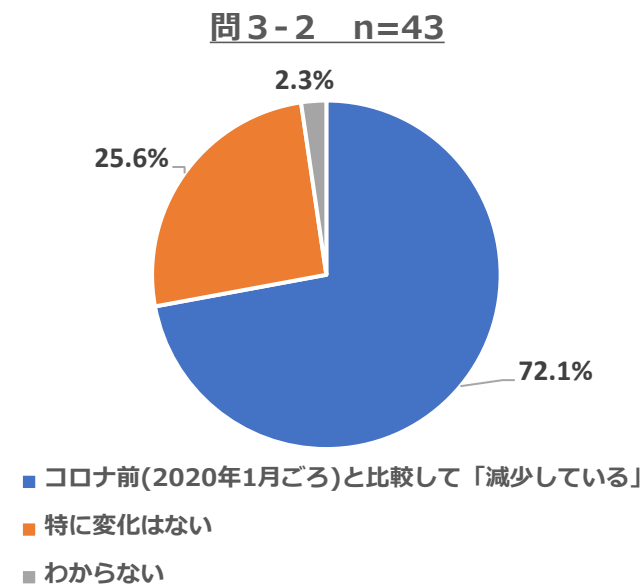
(*) 今後とは、おおむね3か月以内を指します。

	今期全体 n=227	製造業 n=102	建設業 n=40	卸売・小売業 n=28	飲食業 n=3	サービス業 n=39	その他 n=15	前期全体 n=253
1：悪化の影響が続いている	12.8%	13.7%	12.5%	14.3%	0.0%	7.7%	20.0%	18.2%
2：今後（*）、悪化の影響が見込まれる	6.2%	5.9%	0.0%	7.1%	33.3%	10.3%	6.7%	2.4%
3：既に改善の影響がある	17.6%	15.7%	15.0%	17.9%	33.3%	25.6%	13.3%	15.4%
4：今後、改善の影響が見込まれる	18.1%	20.6%	12.5%	21.4%	0.0%	17.9%	13.3%	20.6%
5：特に影響はない	36.1%	39.2%	47.5%	17.9%	33.3%	33.3%	26.7%	33.2%
6：わからない	9.3%	4.9%	12.5%	21.4%	0.0%	5.1%	20.0%	10.3%

業種別は、最も割合の高い項目を色付け

問3-2：売上高の減少

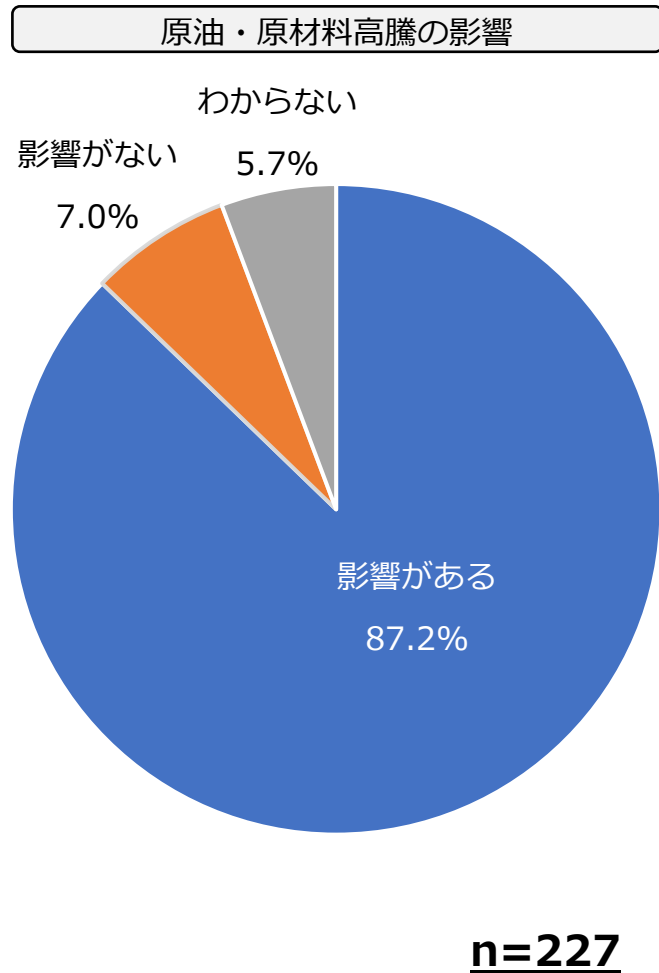
問3-1で「悪化の影響が続いている」「今後、悪化の影響が見込まれる」と回答された方に伺います。



考察

- 問3-1は、全体で「1：悪化の影響が続いている」「2：今後、悪化の影響が見込まれる」の合計は19.0%となり、前期の20.6%からやや減少するなど、全体でコロナによる経営への悪影響は希薄化しつつあるとの認識が広がる。またコロナの爪痕の残る飲食業でも、標本数は少ないものの、前期よりは大幅に改善する傾向となっている。
- 問3-2は、左のグラフの通り、コロナ前と比較して売上高が「減少している」との回答は72.1%に上る。また右のグラフの通り、売上高の減少率が31%以上との回答の割合は、41.9%（38.7+3.2%）となった。

問4：原油・原材料高騰の影響と価格転嫁の状況



価格転嫁できた割合	全体 (n=227)	製造業 (n=102)	建設業 (n=40)	卸売・小売業 (n=28)	飲食業 (n=3)	サービス業 (n=39)	その他 (n=15)
100%	5.7%	5.9%	5.0%	3.6%	0.0%	7.7%	6.7%
80～99%	21.6%	31.4%	7.5%	39.3%	0.0%	7.7%	0.0%
60～79%	17.2%	24.5%	10.0%	21.4%	33.3%	5.1%	6.7%
40～59%	14.5%	14.7%	30.0%	10.7%	0.0%	7.7%	0.0%
20～39%	5.3%	6.9%	5.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%
1～19%	16.7%	12.7%	7.5%	17.9%	66.7%	30.8%	20.0%
全くできていない	15.4%	3.9%	27.5%	7.1%	0.0%	20.5%	66.7%
空欄・その他	3.5%	0.0%	7.5%	0.0%	0.0%	12.8%	0.0%

*業種ごとの合計が50%へ到達するまでを色付け

*「その他」で「全くできていない」と回答した業種の詳細・運輸業、金融業、清掃業、子育て支援、歯科医、不動産業、保険代理店

価格転嫁が十分にできていない理由

理由	件数
発注側と交渉したが、企業方針で理解を得られなかった	34
発注側と交渉したが、担当者の理解を得られなかった	43
取引停止などが懸念され、十分に交渉ができていない	38
同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの交渉が不安	76
消費者の買い控えのおそれがあり、転嫁できていない	43
その他	41

「その他」の主な内容

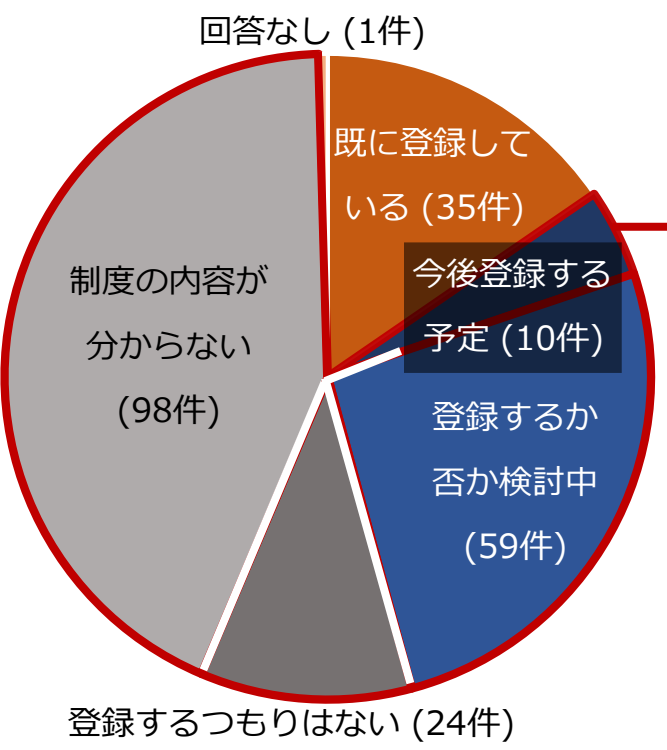
- 仕入価格の変動が頻繁で、価格転嫁が追い付かない（製造業、サービス業）
- 年に何回も値上げできない（製造業）
- 価格は国が決めているので転嫁できない（サービス業（不動産仲介業、介護事業、調剤薬局、タクシー業））

考察

- 価格転嫁できた割合を100%と回答した事業者は5.7%にとどまる。以下、80%以上27.3%、60%以上44.5%、40%以上59.0%、20%以上64.3%、1%以上81.0%となっている。**8割を超える事業者が価格転嫁はできているが、そのほとんどは一部の転嫁であり、全額の転嫁はできていない。**
- 価格転嫁できた割合を業種別にみると、法人取引が多い製造業、卸売・小売業で価格転嫁が進み、**消費者取引が多い飲食業、サービス業で進んでいない傾向が見える。**価格転嫁が十分にできていない理由も「同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの交渉が不安」「消費者の買い控えの恐れがあり、転嫁できていない」が多いことを受け、今後消費者取引が多い業種での価格転嫁促進に自治体や公的機関などによる**消費者への啓蒙**が求められる。

問5：「パートナーシップ構築宣言」の登録状況と県の支援について

「パートナーシップ構築宣言」の登録状況



n=227

埼玉県による価格交渉のノウハウに関する専門家の支援への関心について

* 「パートナーシップ構築宣言」について
「今後登録する予定」「登録するか否か検討中」「登録するつもりはない」「制度の内容が分からない」を選択した方の関心状況

	関心がある	やや関心がある	あまり関心がない	どちらともいえない	(回答なし)
今後登録する予定	5	4	1		
登録するか否か検討中	2	10	28	18	1
登録するつもりはない			19	5	
制度の内容が分からない	3	21	42	29	3

● 埼玉県では、県内中小企業の円滑な価格転嫁を支援するため、令和5年7月以降、専門家によりお電話や訪問させていただくことを予定しております。ご支援の内容は、価格交渉の課題をヒアリングさせていただくとともに、価格交渉のノウハウに関する支援（県の役立ちツールのご紹介、「パートナーシップ構築宣言」の登録支援、宣言した場合の優遇措置のご紹介など）を予定しています。詳しくは商工会議所までお問い合わせください。

考察

- ・ 回答者（227件）のうち「パートナーシップ構築宣言」を登録している事業者は35件（15.4%）にとどまっている。問4で原油・原材料の影響を受けた事業者の割合が87.2%に上っており、ほとんどの事業者が全額を価格転嫁できていない状況を踏まえると、「原油・原材料高騰対策をサプライチェーン全体の課題と捉え、そこに参画する各社が、自ら発注者の立場で宣言することで、課題克服に貢献していく」との意義が事業者へ正しく伝わっておらず、宣言が進んでいないものと推察される。
- ・ 当宣言に登録していない事業者のうち、「専門家の支援」へ「関心がある」「やや関心がある」と回答した事業者は45件にとどまっており、当宣言の趣旨とともに、課題解決へ取組支援などの広報活動が求められる。

問6：行政や商工会議所へ望むこと

情報提供を求める声が目立つ結果となった。これは、新型コロナや原油・物価高騰など外部環境の激変が自身の事業を見直す機会となっているが、考える材料となる情報の不足を実感していることが背景にあると推察される。

カテゴリー		会員の声（一部抜粋）
商工会議所への要望	情報提供	<ul style="list-style-type: none"> ● 社会情勢等、今後の動向を知ることができる資料の提供をお願いします（製造業） ● インボイス、電子帳簿保存法への対応など、今からやるべきことの情報提供と支援をお願いしたい（建設業） ● 売上に直結する事業を開始したいと考えているが、ニーズがどこにあるか情報提供（支援）してほしい（製造業） ● 各種申請のお手伝い、各自治体の支援制度の速やかな案内をお願いしたい（製造業） ● 補助金をはじめ最新情報の提供をお願いします（建設業）
	イベントの開催 （情報発信）	<ul style="list-style-type: none"> ● 飲食店振興へつながるイベントの開催をお願いしたい（飲食店） ● 市内在住の方へ会員の事業をアピールできる場の提供をお願いします（サービス業） ● 新卒採用が厳しくなっており、採用へつながる各学校へのアピールの場を作ってほしい（製造業）
	研修会・勉強会開催	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスマッチングや人間力向上等の勉強会の実施を希望します（製造業） ● 事業承継やM&Aについて勉強したいです（製造業）
	補助金支援	<ul style="list-style-type: none"> ● より積極的に補助金・支援金・特別融資に関する案内が欲しい（サービス業） ● 補助金の案内や申請支援をお願いします（製造業、建設業、サービス業）
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ● 会員間の取引について、会議所が橋渡しをしてほしい（サービス業） ● 新規事業の開始に当たり支援してほしい（サービス業） ● 事業展開に必要な企業とのマッチングや販路拡大のサポートをお願いしたい（サービス業）
金融機関への要望		<ul style="list-style-type: none"> ● 低利融資および融資の拡大をお願いします（製造業、建設業）
行政（川口市）への要望		<ul style="list-style-type: none"> ● 市がスタートアップ企業の最初の顧客になってほしい（製造業） ● さいたま市と比べて介護報酬が低いため、同等に引き上げてほしい（サービス業） ● 光熱費や水道価格の高騰に対して支援策を講じてほしい（卸売・小売業） ● 行政が主導して、中小企業が使いやすい業務システムの導入支援をお願いしたい（建設業）
行政（国）への要望		<ul style="list-style-type: none"> ● ゼロゼロ融資の返済がスタートして急激に景況が悪化しないよう、制度的に支えてほしいです（サービス業） ● ものづくりや環境対策に関する補助金を充実させてほしい（製造業） ● 為替の改善（円安から円高へ）を希望します（卸売・小売業） ● 増税に反対します（製造業） ● 失業保険制度が労働者に甘く感じる。見直しを検討してほしい（製造業）

参考資料 第33回（4-6月期）川口商工会議所リアルタイム景況調査アンケート用紙

川口商工会議所 中小企業支援課 総合政策係宛 (FAX 048-228-2221)

第33回（4-6月期）川口商工会議所リアルタイム景況調査へのご協力をお願い

令和5年7月18日

会員のみならず（必ずご回答くださいますようお願い申し上げます。）

日ごろより、本商工会議所の事業運営に、ご理解ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。
当所では、市内企業の景況を調査するため、四半期に一度「リアルタイム景況調査」を実施しております。このたび、第33回（4-6月期）調査を実施いたしますので、お忙しいところ、誠に恐縮ですが、該当部分にチェックのうえ、**7月31日（月）まで**に、FAX またはアンケートフォーム（右 QR コード）にてご返信いただけますようお願いいたします。
皆様のご協力のもと、本調査結果につきましては、引続き本市中小企業支援や行政への意見要望等の参考とさせていただきます。また、過去の調査結果につきましては、本商工会議所ホームページに掲載しておりますのでご参照ください。 川口商工会議所



アンケート調査票

問1 貴社の状況についてお伺いします。(1)～(5)についてそれぞれ該当する番号をご回答ください。

(1) 業種 *複数業種の場合は売上比率の最も高い業種を1つお選びください。

1 製造業	2 建設業	3 卸売・小売業	4 飲食業
5 サービス業	6 その他 ()		

(2) 業歴

1 5年未満	2 5～10年	3 11年～20年	4 21年～30年
5 31年～40年	6 41年～50年	7 51年～60年	8 61年～70年
9 71年～80年	10 81年～90年	11 91年～100年	12 101年以上

(3) 資本金

1 個人事業主	2 500万円以下	3 500万円超～1千万円以下
4 1千万円超～3千万円以下	5 3千万円超～5千万円以下	6 5千万円超～1億円以下
7 1億円超～	8 その他	

(4) 従業員（正社員）数（パート・アルバイトを除く）をご記入ください。

_____人

(5) 収益状況（直近の決算）

1 黒字	2 収支トントン	3 赤字
------	----------	------

問2 貴社の景況感について、回答できる範囲で、該当部分に☐チェックをご記入ください。

*設問の「今期」は 令和5年4月～6月としてお答えください。

1 売上高	(1) 今期（1月～3月と比べ）	<input type="checkbox"/> 増加	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 減少
	(2) 今後の先行き見通し（7月～9月）	<input type="checkbox"/> 増加	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 減少
2 採算	(1) 今期（1月～3月と比べ）	<input type="checkbox"/> 好転	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 悪化
	(2) 今後の先行き見通し（7月～9月）	<input type="checkbox"/> 好転	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 悪化
3 仕入単価	(1) 今期（1月～3月と比べ）	<input type="checkbox"/> 下落	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 上昇
	(2) 今後の先行き見通し（7月～9月）	<input type="checkbox"/> 下落	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 上昇
4 従業員	(1) 今期（1月～3月と比べ）	<input type="checkbox"/> 不足	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 過剰
	(2) 今後の先行き見通し（7月～9月）	<input type="checkbox"/> 不足	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 過剰
5 業況	(1) 今期（1月～3月と比べ）	<input type="checkbox"/> 好転	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 悪化
	(2) 今後の先行き見通し（7月～9月）	<input type="checkbox"/> 好転	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 悪化
6 資金繰り	(1) 今期（1月～3月と比べ）	<input type="checkbox"/> 好転	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 悪化
	(2) 今後の先行き見通し（7月～9月）	<input type="checkbox"/> 好転	<input type="checkbox"/> 不変	<input type="checkbox"/> 悪化

問3-1 新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）による経営への影響について、選択肢から1つお選びください。

- 1: 悪化の影響が続いている
2: 今後(※)、悪化の影響が見込まれる } 問3-2へ (※「今後」とは、おおむね3か月以内を指します。
3: 既に改善の影響がある 4: 今後、改善の影響が見込まれる 5: 特に影響はない 6: わからない

問3-2 問3-1で「悪化の影響が続いている」「今後、悪化の影響が見込まれる」と回答された方に伺います。悪化の影響による売上高の減少はありますか（または減少すると思われますか）。

- 1: コロナ前（2020年1月ごろ）と比較し「減少している」 選択肢から1つお選びください。
→（減少割合 ア：10%未満 イ：10～30% ウ：31～50% エ：51%以上）
2: 特に変化はない 3: わからない

問4 (改めて全ての方に、お伺いします)価格転嫁について伺います。

昨今、原油・原材料高騰や急速な円安進行が深刻化しており、企業にとって価格転嫁の重要性が高まっています。これに関連して以下についてお聞かせください。

問4-1 自社の商品・サービスにおいてエネルギー・原材料価格高騰の影響がありますか。

- 1: 影響がある 2: 影響がない 3: わからない 選択肢から1つお選びください。

問4-2 コスト高騰に対してどのくらい価格転嫁ができていますか。

- 最も当てはまるものを、選択肢から1つお選びください。
1: 100% 2: 80～99% 3: 60～79% 4: 40～59%
5: 20～39% 6: 1～19% 7: 全くできていない

問4-3 価格転嫁が十分にできていない理由について、選択肢からお選びください(複数該当する場合は全て)。

- 1: 発注側企業と交渉したが、企業の方針により理解を得られなかった
2: 発注側企業と交渉したが、担当者の理解を得られなかった
3: 取引停止などが懸念され、十分に価格交渉ができていない
4: 同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの価格交渉が不安
5: 消費者の買い控えのおそれがあり、価格転嫁できていない
6: その他 ()

問5-1 御社は「パートナーシップ構築宣言」に登録していますか。選択肢から1つお選びください。

- 1: 既に登録している 2: 今後登録する予定 3: 登録するか否か検討中
4: 全く登録するつもりはない 5: 制度の内容が分からない

問5-2 【問5-1で2～5のいずれかを選んだ企業のみご回答ください】

埼玉県では、県内中小企業の円滑な価格転嫁を支援するため、令和5年7月以降、**専門家によりお電話や訪問させていただくことを予定**しております。ご支援の内容は、価格交渉の課題をヒアリングさせていただくとともに、価格交渉のノウハウに関する支援(県の役立ちツールのご紹介、「パートナーシップ構築宣言」の登録支援、宣言した場合の優遇措置のご紹介など)を予定しています。御社ではこうした取組にご関心がありますか。(相談料は無料で、企業名が公表されることはありません)

- 1: 関心がある 2: やや関心がある 3: あまり関心が無い 4: どちらともいえない

問6 今後の経営において、行政や商工会議所へ望むことをお聞かせください。

川口商工会議所では、景況調査を年6回程度で予定しております。回答率50%以上の会員事業所様には年度末に謝礼のクオカードをお送りいたしますので、ぜひアンケートへのご協力をお願い申し上げます。

以下の内容をご記入ください。(非公開内容となります。)

事業所名	
今後、希望するアンケートの受信方法	FAX ・ メール (いずれかに○をお願いいたします。)
メールアドレス(メールでご希望の場合)	

ご協力ありがとうございました。*回答いただいた内容につきましては、川口商工会議所の運営に活用させていただきます。

問い合わせ: 川口商工会議所 中小企業支援課 総合政策係 (TEL: 048-228-2220)