

第166回 伊丹市内企業の景気動向調査

<調査対象> 伊丹市内の主要企業 150 社
<調査方法> 郵送によるアンケート調査方式
<比較方法> 景気動向については「直前期」、経営動向については原則として「前年同期」と比較
<有効回答数> 150 社中 67 社（一般 29、食料品工業 8、商業 4、建設業 7、運輸業 8、サービス業 11） 回答率 44.6%

調査結果

〔伊丹市内企業の経営動向について〕

産業別DI（景気動向指数）とは…それぞれの調査項目に対してプラス傾向（増加・好転など）の回答割合からマイナス傾向（減少・悪化など）の回答割合を差し引いたもの。

景況天気図				
	晴れ(好調)	曇り	雨(不振)	
DI 値	+30	+10	▲10	▲30

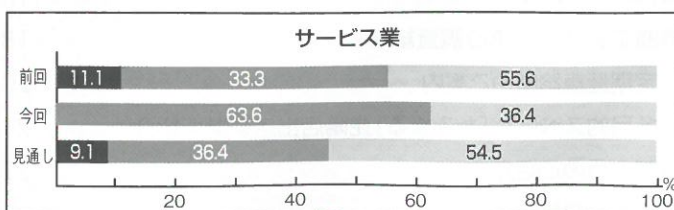
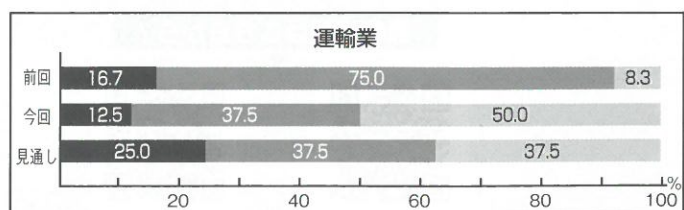
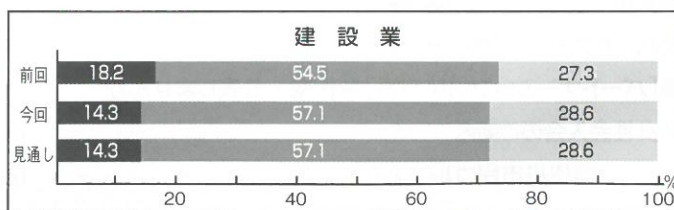
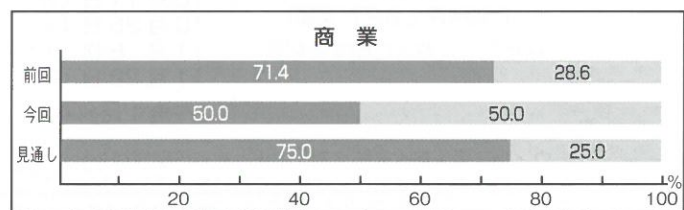
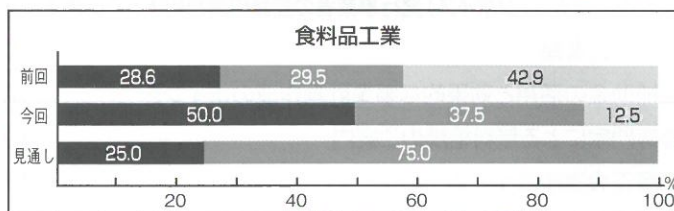
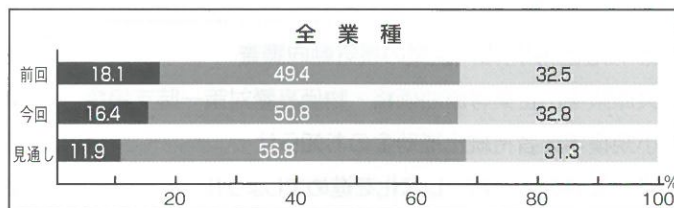
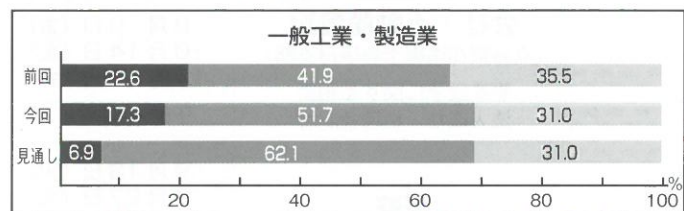
DI = (増加・好転などの回答割合) - (減少・悪化などの回答割合)

	業 況		売 上		採 算		仕入単価		従業員	
全 業 種		▲ 28.4		▲ 4.5		▲ 35.8		▲ 56.7	不足	28.4
一 般 工 業		▲ 41.4		0.0		▲ 55.2		▲ 48.3	かなり不足	37.9
食 料 品 工 業		25.0		50.0		25.0		▲ 50.0	丁度	0.0
商 業		▲ 50.0		▲ 100.0		▲ 25.0		▲ 25.0	丁度	0.0
建 設 業		▲ 28.6		▲ 28.6		▲ 42.9		▲ 85.7	不足	28.6
運 輸 業		▲ 50.0		▲ 37.5		▲ 50.0		▲ 75.0	かなり不足	37.5
サ ー ビ ス 業		▲ 9.1		18.2		▲ 18.2		▲ 63.6	不足	27.3

〔伊丹市内企業の景気動向について〕

今回の調査結果（回答 67 社）によると、令和 4 年 4～6 月期の景気実績は「上昇」回答 16.4%（前回 18.1%）、「下降」回答 32.8%（前回 32.5%）、景気見通しは、「上昇」回答 11.9%、「下降」回答 31.3%となった。

グラフの表示 ■ 上昇 ■ 横ばい ■ 下降



1. 原油・原材料の高騰や円安によって、経営にマイナスの影響を受けていますか。
 また、それらに伴うコスト上昇分を価格転嫁できていますか。

	合 計	一般工業・製造業	食料品工業	商 業	建設業	運輸業	サービス業
現在影響があるが、価格転嫁はできている	17	9	4	3	0	1	0
今のところ無いが、今後影響が見込まれる	14	6	0	1	5	0	2
現在影響があるが、価格転嫁はできていない	29	11	3	0	1	7	7
影響はない	3	1	0	0	0	0	2
わからない	4	2	1	0	1	0	0

2. (上記設問で 1 または 2 と回答した方のみ) 原油・原材料の高騰に対して、自社で行っている対策などを教えてください。

- (一般工業・製造業)**
 ・節電 ・価格転嫁 ・購入先・購入方法の見直し ・取引先に材料の値上がり分は承認してもらっている
 ・前倒し発注や価格が低いタイミングでの発注 ・数字に渡る販売価格の改定および、原材料の一部内製化に伴うコスト削減
 ・必要以上のものは買わない ・適切な手段が無い ・消耗品の使用減少
(食料品工業)
 ・商品の値上げ、製造の歩留まりアップ、水道光熱費の削減 ・商品自体の値段を上げずに量を減らして顧客離れを防いでいる
(建設業)
 ・在庫の管理 ・燃費の良い社用車の導入
(サービス業)
 ・できるだけ車ではなく公共交通機関を使う ・仕入価格の値上がり分はスライドして転嫁

3. (1 で「3：現在影響があるが、価格転嫁はできていない」と回答した方のみ)、価格転嫁できていないおもな理由をご記入ください。

- (一般工業・製造業)**
 ・顧客と個別に交渉しているが、金額や時期などすべては要望どおりには進んでいない。代替品やほかの方法の対応にも限界があり、自
 助努力でも吸収しきれない ・価格競争に負けないため ・客先との交渉が困難
 ・顧客が副原料および賃金上昇分の価格変更に応じてくれないため、利益率が低下している
 ・ユーザーが値上げを仕方ないものと捉えてくれない。拒否すれば現状維持できると考えて、受け入れてくれない
 ・銅建値での取引となるため金額が大きく変動する。そのため客先の見積への反映が難しい
 ・具体的に光熱費を分解できず、コストへの転嫁計算ができていない
(食料品工業)
 ・業界全体でまだ値上げに踏み込めないため ・同業他社との価格競争がネックになっている
(商業)
 ・競合他社との価格の兼ね合い
(建設業)
 ・すでに見積書を発行しているので変更できない
(運輸業)
 ・荷主からの理解が得られない。また、交渉すると安価な他社への契約変更を提示されるため
 ・入札等で価格が決まっているため、値上げできない
 ・価格交渉のやり方がわからない。値上げにより同業他社との競争力を失うのが怖い
 ・仕事量が減少して取り合いになっているところに値上げの話を持ちかけにくい
 ・顧客が応じてくれない ・契約価格が固定のため
(サービス業)
 ・来店サイクルがコロナ後悪化しているため、値上げには勇気がいる。賃金アップもあるので対応を検討中
 ・影響を受ける以前に設定した価格にお客様がついてしまったので、なかなか反映できない
 ・先方との関係上、一方的な値上げに応じていただけないのが現状

伊丹で愛され 創業51年

“地域密着” 不動産のことなら弊社まで

免許番号 兵庫県知事(14)第4183号

光栄住宅(株)

〒664-0851 伊丹市中央1丁目9-14

TEL 072-772-1088

インターネットで不動産情報
光栄住宅 検索

<http://www.koei-net.com>

