

恵庭商工会議所  
役員・議員並びに会員の皆様へ

恵庭商工会議所

## 恵庭市内景況（マインド）調査へのご協力のお礼について

毎々、標記調査にご協力を頂きまして、誠にありがとうございます。つきましては、前回調査の集計結果概要について、以下の通りご報告申し上げます。詳細やご不明な点等がございましたら、商工会議所（Tel 34-1111：経営支援課）までお気軽にお問い合わせください。

### サンプル数の状況

調査年月	調査数	回答数	商業	工業	建設業	サービス業
R5.7月	140	75	15	28	17	15
		53.57【%】	20.0%	37.3%	22.7%	20.0%

（注）※ D I 値（景況判断指数）について

D. I. とは、ディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略で、「増加」・「上昇」・「好転」したとする企業割合から、「減少」・「低下」・「悪化」したとする企業割合を差し引いた値です。

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

【業況・採算：(好転) - (悪化) 売上：(増加) - (減少)】

～ 本件に関する  
お問い合わせ先 ～

※ 印刷の不鮮明等がございましたら、  
お気軽にお問い合わせください。

〒 061-1444

恵庭市京町80番地

恵庭商工会議所 経営支援課

【TEL】

34-1111番

【FAX】

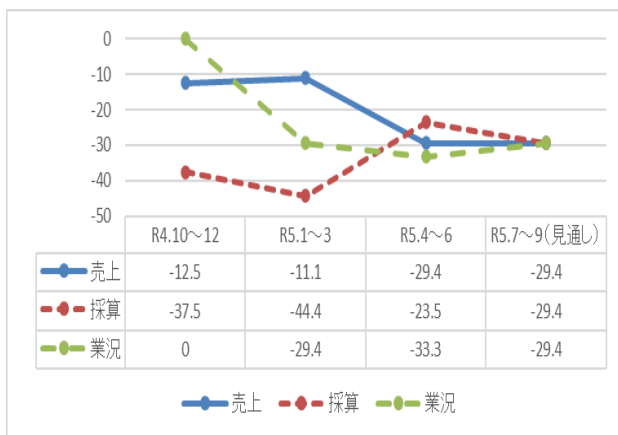
34-0133番

【Eメール】

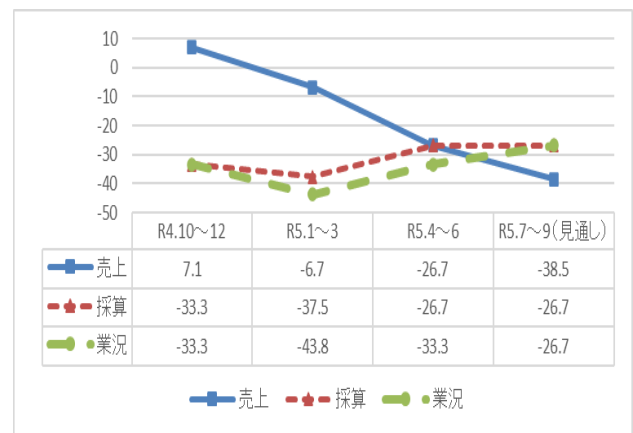
eniwacci@eniwa-cci.or.jp

恵庭市内 産業別 DI 令和4年10月～12月実績、令和5年1月～3月実績、4月～6月実績、  
令和5年7月～9月見通し

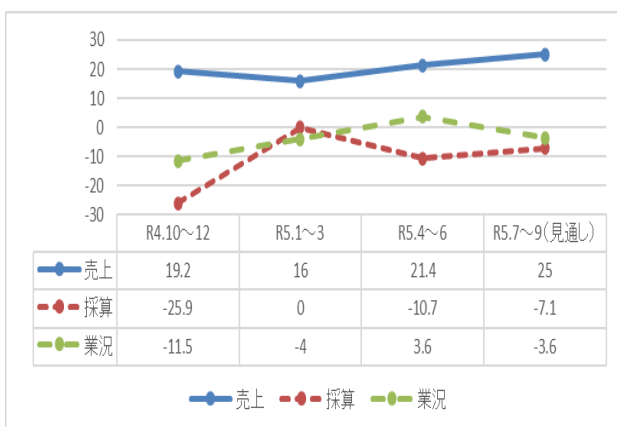
### 建設業



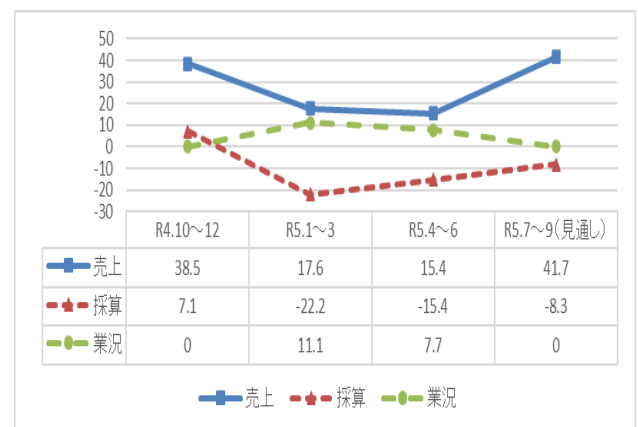
### 商業



### 工業



### サービス業



～ 自由記述ご回答 ～  
《令和5年4月～6月の実績：昨年と比べて》

【建設業】

- ・公共工事の発注状況がにぶい
- ・大型工事の入金があり増加、ウクライナの影響なし

【製造業】

- ・原料の価格上昇が続いている。価格転嫁のタイミングや売先の了解を得るまでのタイミングのずれが利益を圧迫。
- ・自販高、生産高好調により、原材料費・光熱費上昇分を吸収し、収益は前年プラスを確保。
- ・価格高騰の影響により、受注が回復せず
- ・コロナが5類に移行してから売上が上昇傾向。原料は円安の影響で高止まり。

【卸売業】

- ・3月受注契約品が6月納品のため、前年度対比では増収増益ですが、当社としては1月～6月まで半期業績前年比80%です

【小売業】

- ・食品もなんでも値上がりし、今年は自転車の売上が伸びないでいます。
- ・原材料の値上げと売り上げ減少が続く、業況は厳しい
- ・何でも値上がりが影響している

【サービス業】

- ・前年比では売上利益ともに減少しているが、過去5年平均でみると、平均を上回っており、概ね順調に成長している。
- ・土地、建物の価格の上昇、建築業の不調のあおりを受けて、販売する物件があるのに引き合いがありません
- ・4月・5月の仕事の発注が選挙のためか遅く、売り上げ減少した。ウクライナ情勢により原料が上がり、職員の生活維持のため10%給与を上げた。
- ・人件費と仕入等が下がらないため、売上が増えても採算合わず・・・困ってます

～ 自由記述ご回答 ～  
《令和5年7月～9月の見通し：昨年と比べて》

【建設業】

- ・公共工事予算（恵庭市の場合）が、昨年に比べ減っている為
- ・例年と変化なし

【製造業】

- ・業界の価格競争が我慢比べになってきており明るい要素が見えてこない
- ・7月よりパン類の価格改定により単価アップするため、消費者動向により業績に多少なりとも影響が出る可能性があるが、現在のところは引き続き好業績を維持できる見通し。
- ・新規取引先がある予定
- ・インバウンド需要が増加傾向による製造量増加。原料は仕入高が微増する見通し。

【卸売業】

- ・この時期は官庁受注も少なく、例年大幅な受注もなく横ばいですが、仕入れ単価・人件費増にて収益がダウンします。

【小売業】

- ・調剤用薬品はなかなか入ってこず、他調剤薬局にまわしたり、調剤も減ったりということで、困ったことだらけです。
- ・値上がりのせい
- ・新規客の依頼が激減

【サービス業】

- ・北海道新幹線、泊原発、各大型建築工事などで市場はさらに拡大していくが、自社、協力業者共に技術者不足は深刻な状況になっている。
- ・今年秋までに業績が戻らないのであれば、事業の縮小などを考えています
- ・例年通りの予想。イベントがかなり回復しているので休日確保のため人材を増員したいが困難。
- ・やりくりを工夫し、なんとか昨対の利益は残したい。税金高い…。