

2024年11月15日

会 員 各 位

和歌山県経営者協会
専務理事・事務局長
児 玉 征 也

景気動向調査「和経協短観」のお願い

毎度格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、景気動向調査「和経協短観」には、毎回200社前後の会員企業からご回答をいただき、厚くお礼申し上げます。

今回の調査では、定例の景況感とともに価格転嫁の状況についてお聞きします。

ご多忙のところ誠に恐縮ですが、今回も是非ご協力くださいますようお願い申し上げます。

記

- | | |
|----------|--|
| 1. ご回答期限 | <u>2024年12月5日(木)</u> |
| 2. 送 り 先 | FAX : 073-422-0416 メール : waday@w-keikyo.com 和歌山県経営者協会(担当:和田) (TEL : 073-431-7376) |
| 3. そ の 他 | アンケートは、本会のホームページからダウンロードできます。 |

スマートフォンで
このQRコードから
回答できます。



記入上の注意

●各項目の最近(調査票記入時点)と先行き(次回調査時期<3か月後>)のご判断を、1・2・3のうちから1つ選び、その番号を解答欄の番号に○印をご記入ください。

- | | |
|----------------|--|
| (1)貴社の業況 | 貴社の収益を中心とした、業況についての全般的な判断。 |
| (2)貴社の製商品在庫水準 | 貴社の売上高などに照らしてみた製商品在庫の過不足についての判断(「先行き」の判断はご記入不要です)。 |
| (3)貴社の生産・営業用設備 | 貴社の生産設備、営業用設備の過不足についての判断(工場の定期修繕などの一時的な要因を除いた判断)。 |
| (4)貴社の雇用人員 | 貴社の雇用人員の過不足についての判断。 |
| (5)貴社の資金繰り | 貴社の①手元流動性水準、②金融機関の貸出態度、③資金の改修・支払い条件などを総合した資金繰りについての判断(「先行き」の判断はご記入不要です)。 |
| (6)貴社の販売価格 | 貴社の主要製商品の販売価格、または主要サービスの提供価格についての判断(円ベース)。貴社の実情に応じて、「客単価」「坪単価」「受注単価」なども念頭にご回答ください。 |
| (7)貴社の仕入価格 | 貴社の主要原材料購入価格(外注加工費含む)または主要商品の仕入価格についての判断(円ベース)。 |

景気動向調査「和経協短観」(2024年12月)

| | |
|-----------------------|--|
| 会社名 | |
| 記入者 (役職・氏名) | |
| メールアドレス (初めてご回答の方) | |
| 従業員数 | 1. 100人未満 2. 100人以上 |

下表の回答欄の番号に○印をつけてください。

【定例調査】

| 調査項目 | 回答区分 | 回答欄 | | | | | |
|---------------------|------------------------------------|-----------|------|-----------|-----------|------|-----------|
| | | 最近 | | | 先行き(3か月後) | | |
| (1) 貴社の業況 | 1. 良い 2. さほど良くない 3. 悪い | 1. (良い | 2. ~ | 3. 悪い) | 1. (良い | 2. ~ | 3. 悪い) |
| (2) 貴社の製商品 在庫水準 | 1. 過大~やや多め 2. 適正 3. やや少なめ~不足 | 1. (過大 | 2. ~ | 3. 不足) | X | | |
| (3) 貴社の生産・ 営業用設備 | 1. 過剰 2. 適正 3. 不足 | 1. (過剰 | 2. ~ | 3. 不足) | 1. (過剰 | 2. ~ | 3. 不足) |
| (4) 貴社の雇用人員 | 1. 過剰 2. 適正 3. 不足 | 1. (過剰 | 2. ~ | 3. 不足) | 1. (過剰 | 2. ~ | 3. 不足) |
| (5) 貴社の資金繰り | 1. 楽である 2. さほど苦しくない 3. 苦しい | 1. (楽 | 2. ~ | 3. 苦) | X | | |
| (6) 貴社の販売価格 | 1. 上昇 2. もちあい 3. 下落 | 1. (上昇 | 2. ~ | 3. 下落) | 1. (上昇 | 2. ~ | 3. 下落) |
| (7) 貴社の仕入価格 | 1. 上昇 2. もちあい 3. 下落 | 1. (上昇 | 2. ~ | 3. 下落) | 1. (上昇 | 2. ~ | 3. 下落) |

【特別調査】価格転嫁の状況について

(1)最近1年間で増加したコストをどのくらい販売価格に転嫁できていますか。

| | | | |
|-----|--------------|---------------|-----------------------------|
| (1) | 1. 全て転嫁できている | 5. 2割未満 | 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. |
| | 2. 8割以上 | 6. 全く転嫁できていない | |
| | 3. 5割以上8割未満 | 7. 転嫁するつもりはない | |
| | 4. 2割以上5割未満 | | |

(2)前問で2.から6.を選択した企業にお聞きます。

価格転嫁出来ていない理由は次のうちどれですか。(複数回答可)

| | | | |
|-----|------------------------|--------------|--------------------------|
| (2) | 1. 消費者の理解が得られない | 4. 自社の交渉力が弱い | 1. 2. 3. 4. 5. 6. |
| | 2. 長期契約のため価格変更 出来ない | 5. 交渉すら行えない | |
| | 3. 取引先の理解が得られない | 6. その他 | |

景気動向や価格転嫁についてのコメントをお書きください。