

第49回定期景況調査 (2024年4～6月期)

2024年6月17日(月) 名古屋商工会議所

◎前回までの調査結果はこちら

https://nagoya-cci.or.jp/koho/chosa/survey_result.html



- ◎ 調査時期 **2024年5月13日(月)～5月31日(金)**
- ◎ 調査方法 WEBを活用したアンケート調査
- ◎ 内 容 (1)**定期景況調査**(2024年4～6月期)
(2)トピックス調査①「**取引価格の適正化と賃上げの実施状況**」
トピックス調査②「**生産性向上に向けた取り組み**」

※グラフに関して、四捨五入により合計値が100%にならないことがあります

ハイライト

- 業況判断DIは、二期連続で下降した(p.7)
- 人手不足による失注により建設業の売上高が大幅に悪化した
また、仕入単価の高止まりにより採算も悪化した(p.10、12)
- 労務費転嫁は依然進まず。価格転嫁に向けた「交渉は行っていない」
と答えた事業者が38.3%であった(p.16～20)

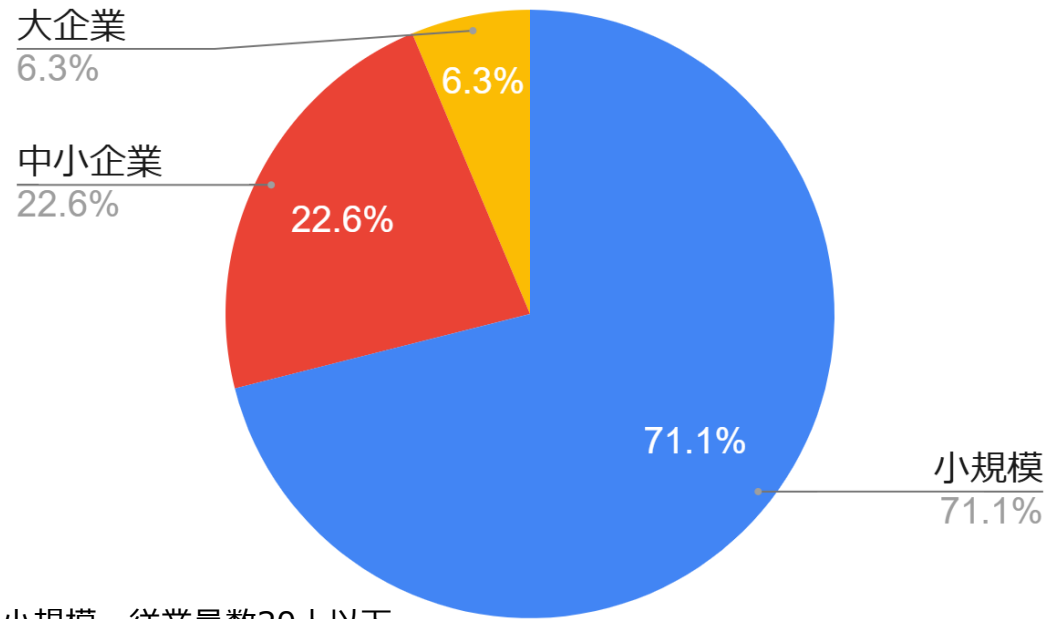
今回の調査に関連する名商の支援メニュー(2024年6月現在)

(1) 価格転嫁サポート個別相談室(p.18)

(2) NAGOYA DX・生産性向上アワード(p.26)

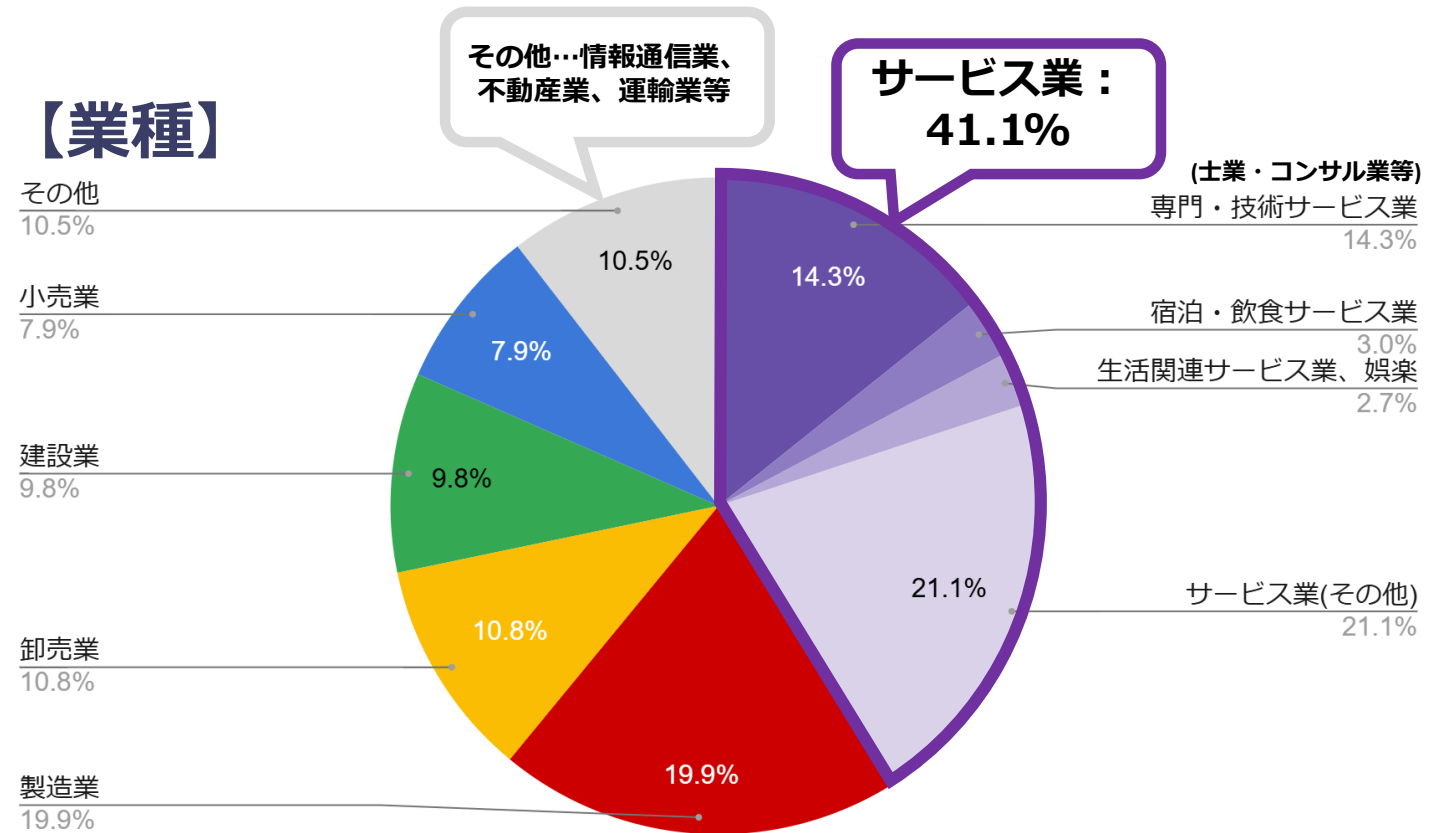
◎ 回答企業 743社

【企業規模】



小規模…従業員数20人以下
中小企業…21人以上300人以下
大企業…301人以上

【業種】



(1)定期景況調査

【凡例】

値	$30 \leq DI$	$15 \leq DI < 30$	$0 \leq DI < 15$	$\blacktriangle 20 \leq DI < 0$	$DI < \blacktriangle 20$
記号					

業況判断DIは、**二期連続で下降**し、前期に引き続きマイナスとなった
来期はプラス水準に回復する見込み

今期

企業規模別

小規模は▲1.9→▲3.2に悪化した
中小企業は下降し、マイナス水準に転じた
大企業は上昇し、プラス水準を維持した

業種別

製造業は▲10.0→▲2.0に改善した
建設業は大幅に下降し、マイナス水準に転じた
卸売業は▲28.9→▲15.0に改善した
小売業は▲14.5→▲23.7に悪化した
サービス業は下降したものの、
プラス水準を維持した

来期

企業規模別

小規模・中小企業は上昇し、
プラス水準に転じる見込み
大企業は下降するものの、
プラス水準を維持する見込み

業種別

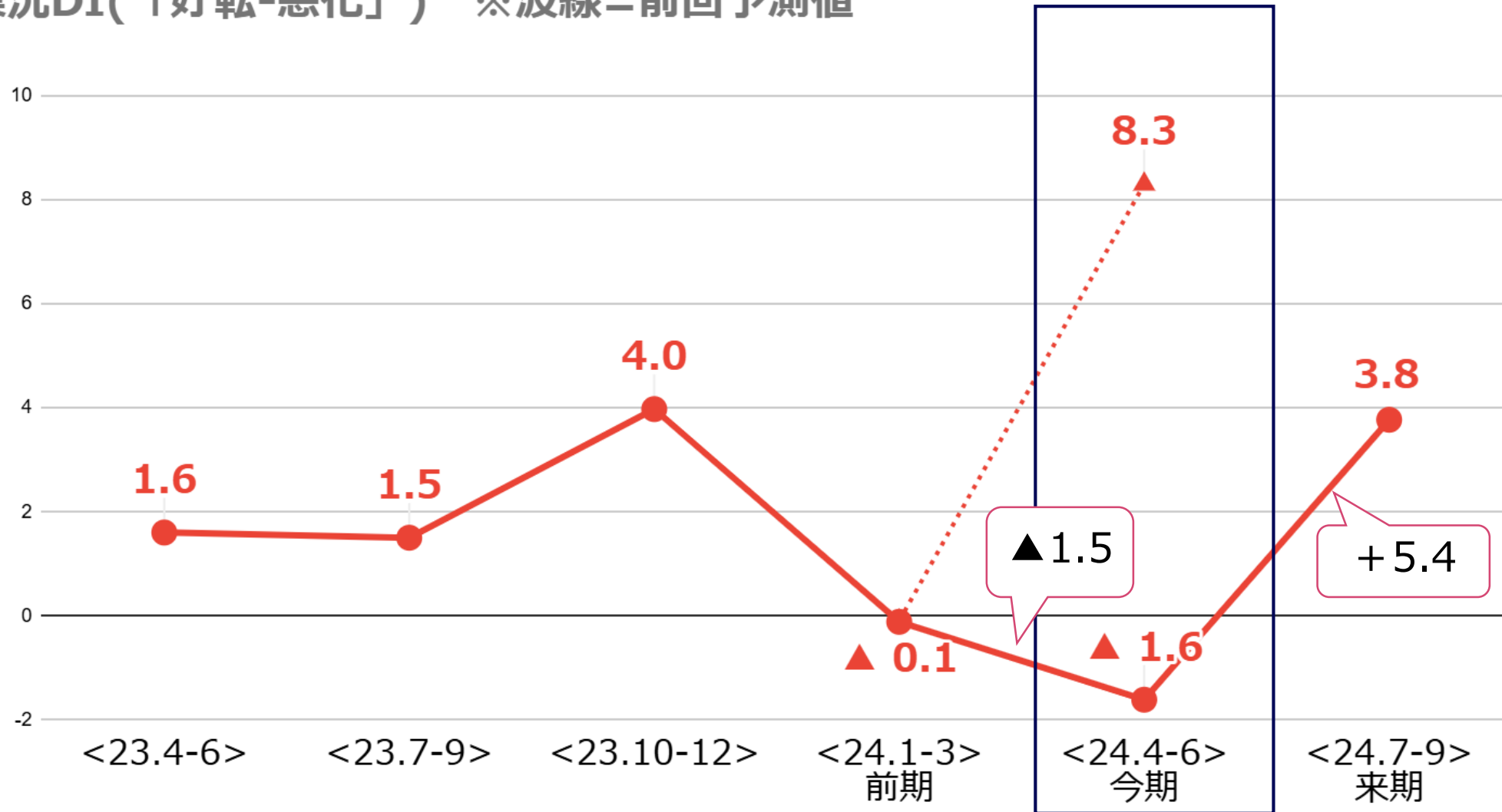
製造業は上昇し、プラス水準に転じる見込み
建設業は上昇し、プラス水準に転じる見込み
卸売業は▲15.0→▲2.5に改善する見込み
小売業は▲23.7→▲8.5に改善する見込み
サービス業は下降するものの、
プラス水準を維持する見込み

全産業業況DI(「好転」-「悪化」)の推移

7

名古屋商工会議所

業況DI(「好転-悪化」) ※波線=前回予測値

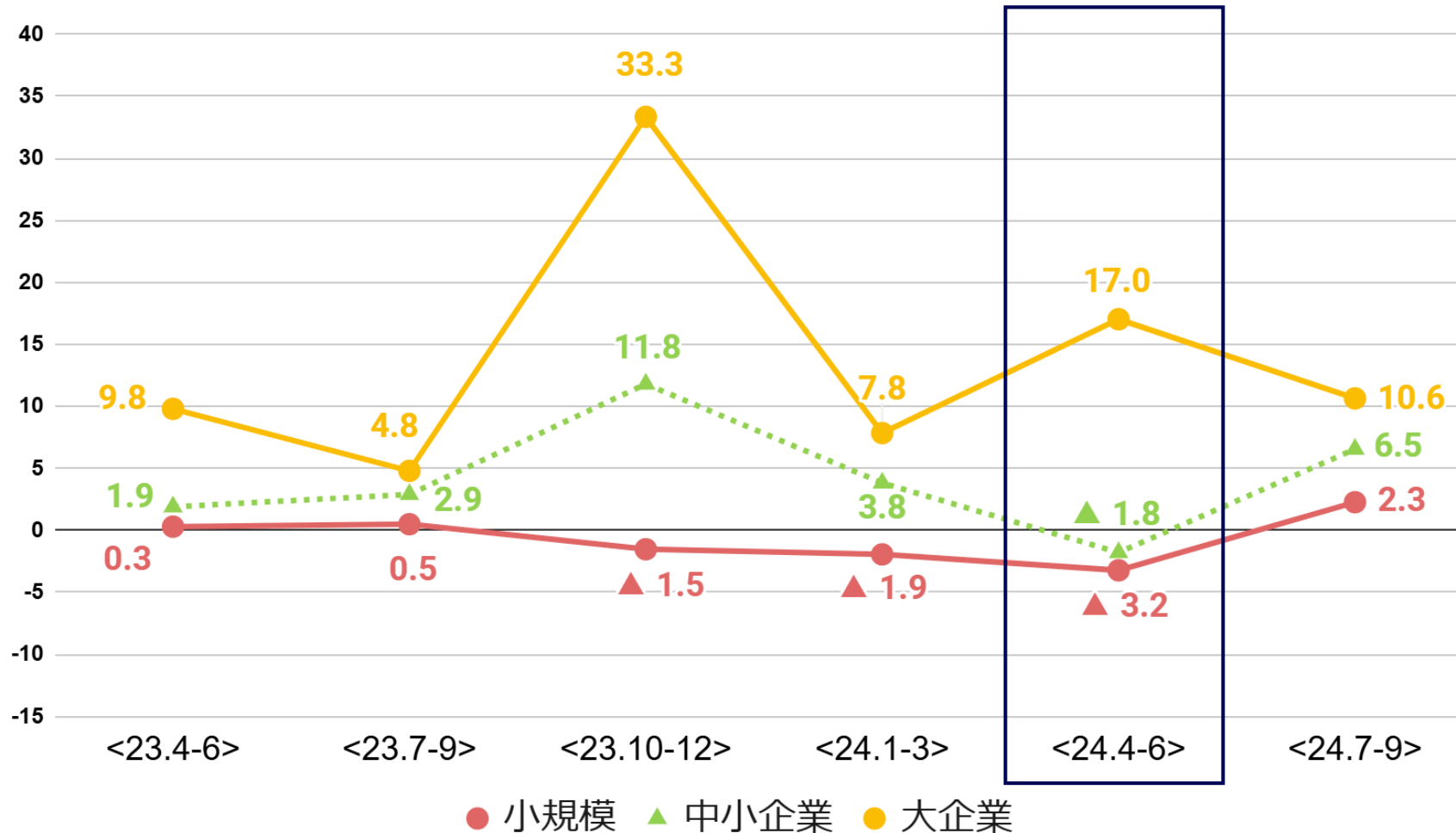


業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)

8

名古屋商工会議所

業況DI(「好転-悪化」)

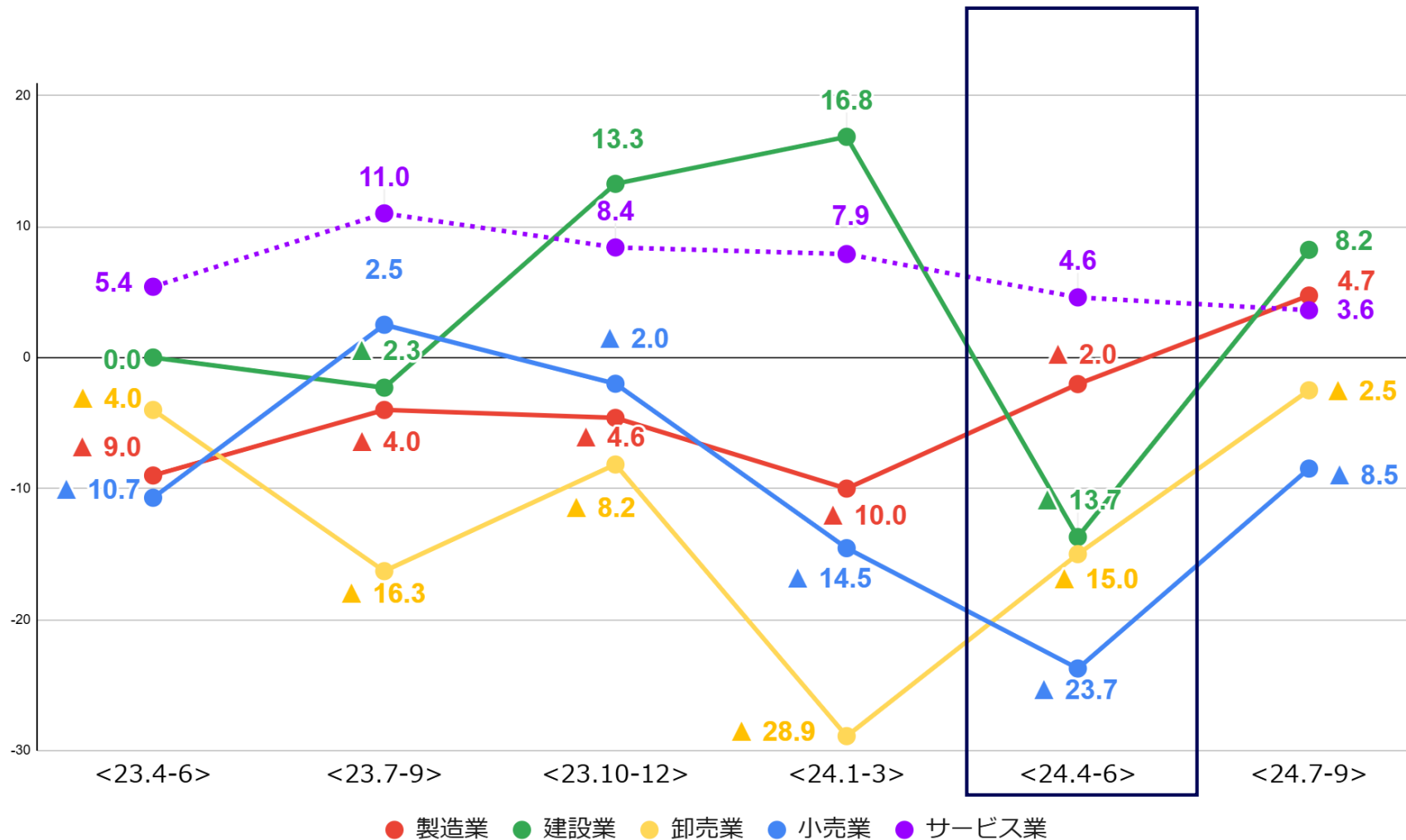


規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

業況DI (「好転」 - 「悪化」)(業種別)

9

業況DI(「好転-悪化」)

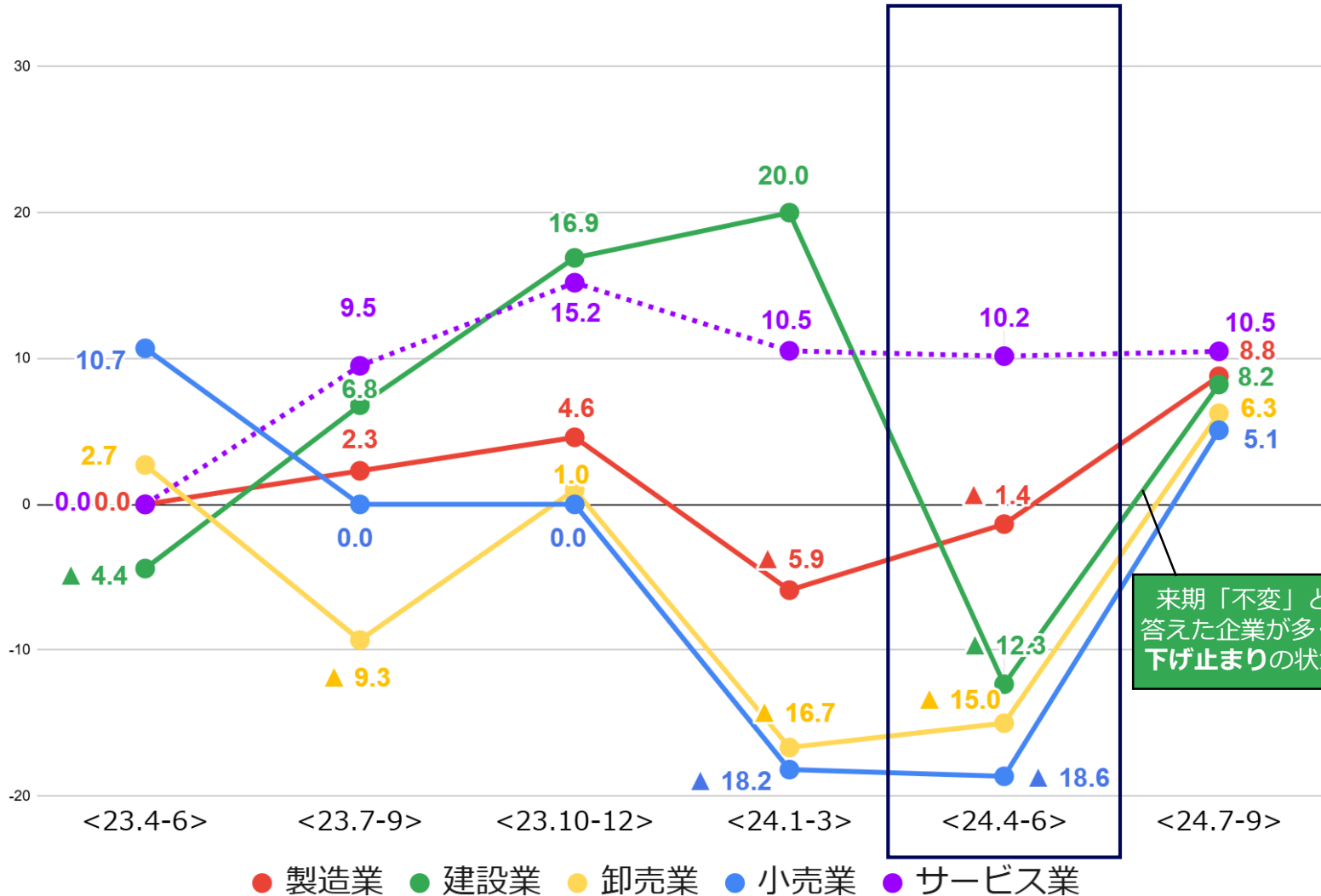


規模	今期	来期
製造業		
建設業		
卸売業		
小売業		
サービス業		

売上高DI (「増加」 - 「減少」) (業種別)

10

名古屋商工会議所



今期

製造業がやや増加した
建設業が大幅に減少し、卸売業・小売業も減少

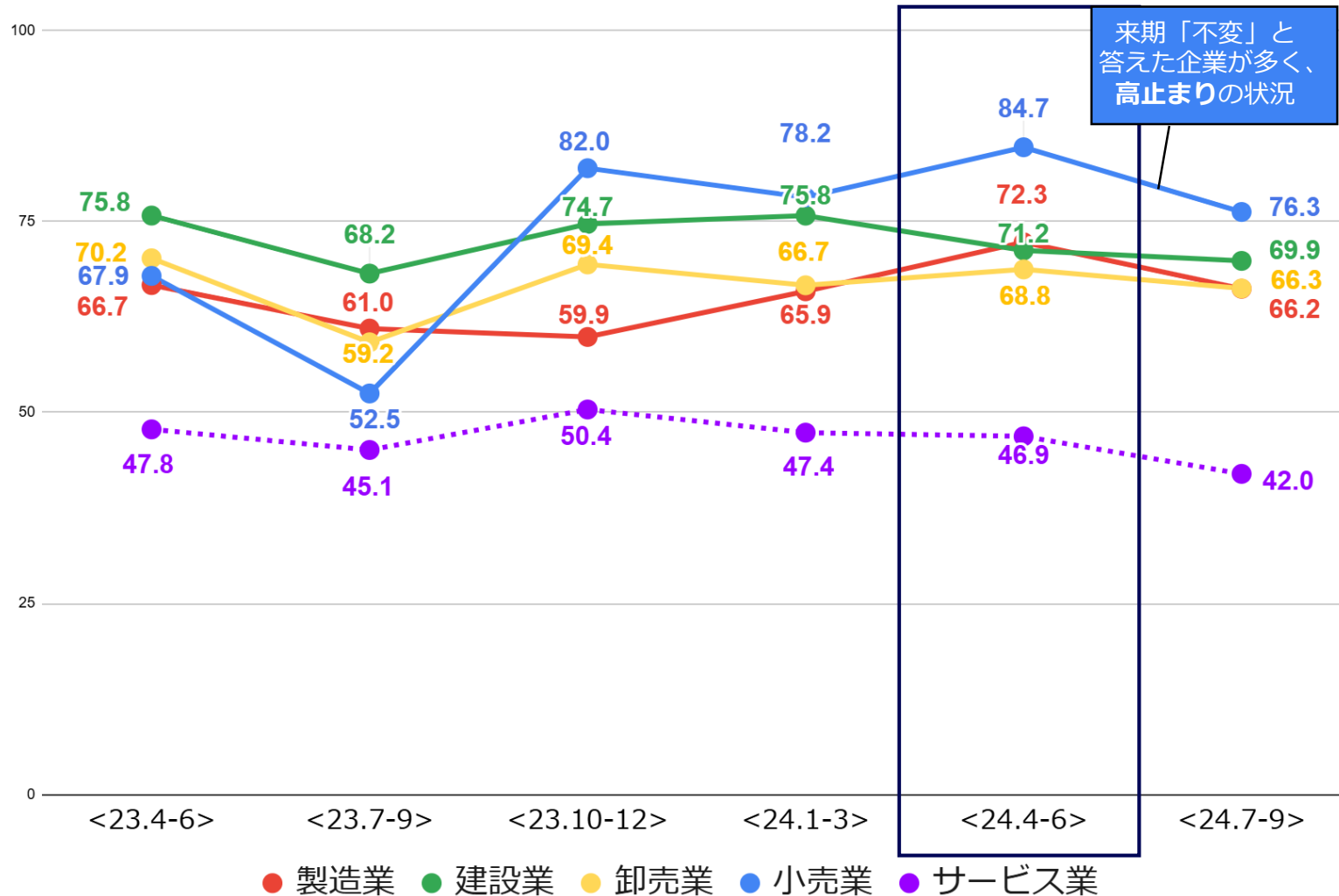
来期

建設業・小売業は下げ止まり
卸売業はやや増加を見込む

主な事業者コメント

- ・需要は高いが、人手が足りずに受注機会を損失している。時間外労働の上限規制も始まり、担い手の確保が課題(小規模・建設業)
- ・コロナの影響から立ち直れておらず、今期は減少となった。来期は新規顧客開拓が功を奏し増加の見込み(小規模・卸売業)

仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)



今期

全業種高い水準で推移

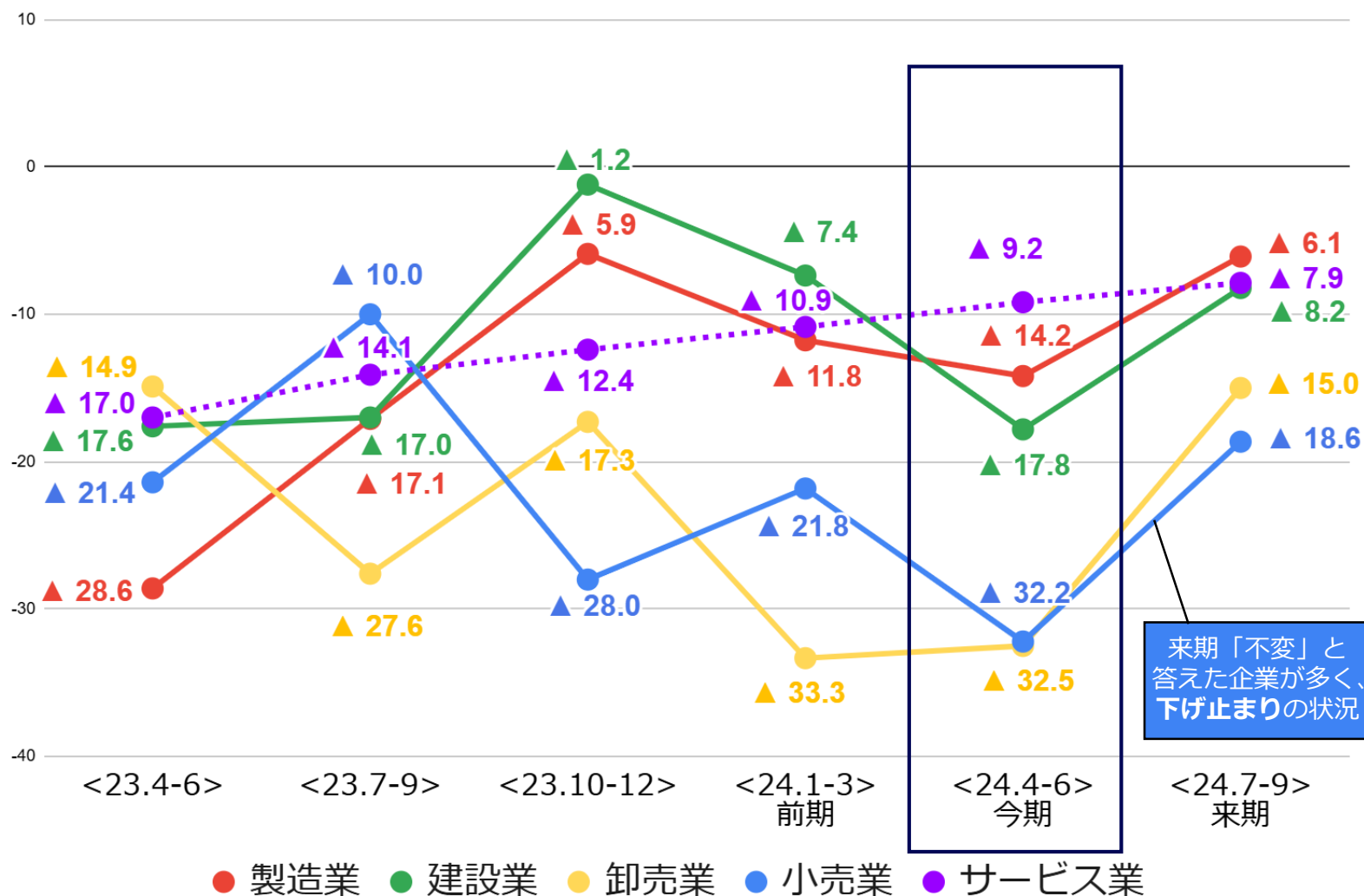
来期

今期同様に推移する見込み。
小売業は高止まりを予測

主な事業者コメント

- ・円安による食料品の仕入原価の高騰が予想される(小規模・小売業)
- ・円安で仕入単価が高騰している。顧客の購買意欲が低く、物販事業が特に厳しい状況(小規模・サービス業)

採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



今期

建設業・小売業が悪化、その他業種もマイナス水準で推移

来期

建設業、卸売業、小売業は下げ止まる見込み

主な事業者コメント

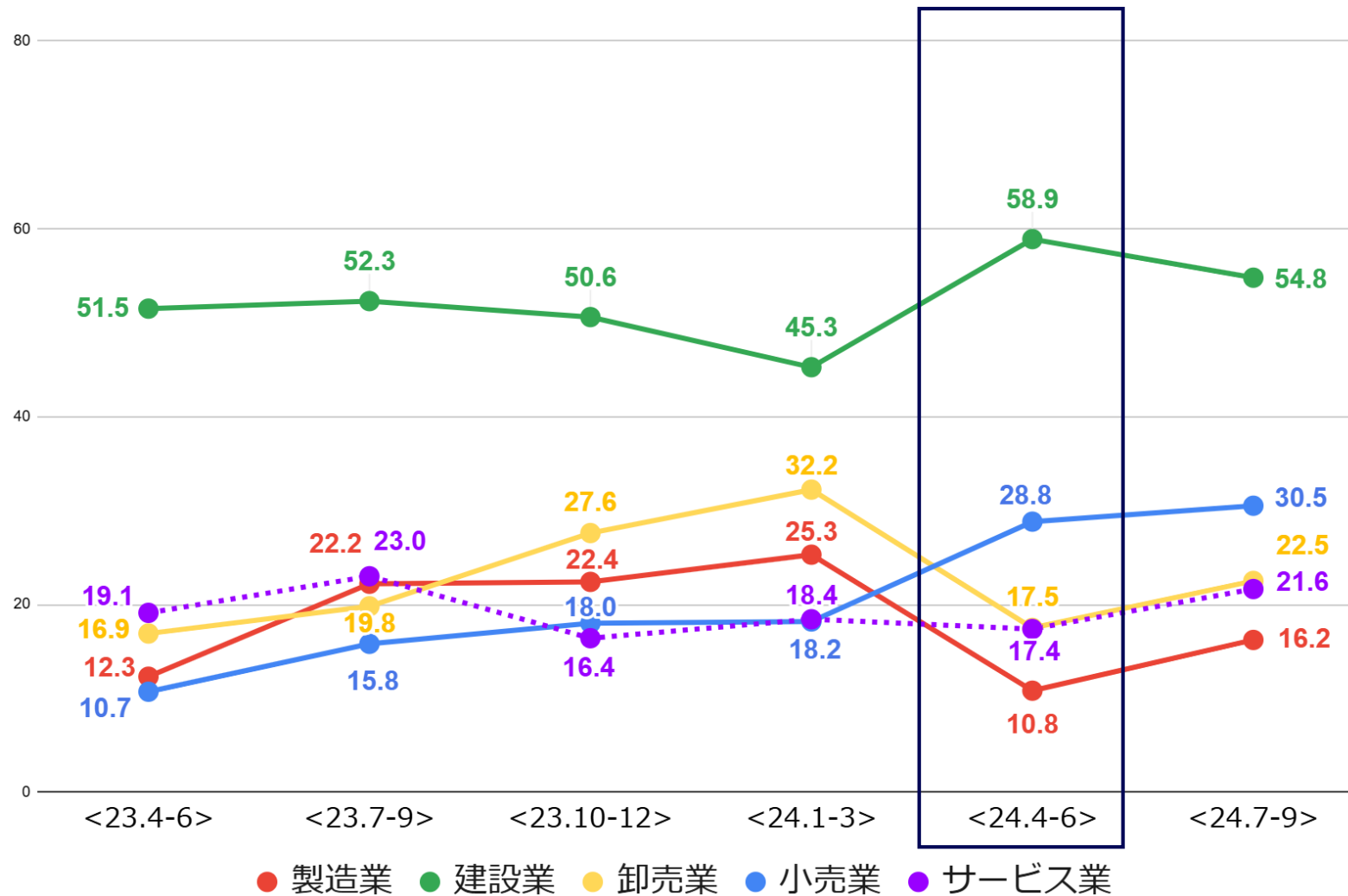
- 働き方改革による人件費増など各種コストの上昇が利益を圧迫している(小規模・建設業)
- 原材料は値上がりしているが、既存客の満足度を優先して価格転嫁をしていない。利益を減らして営業を続けている(小規模・小売業)

来期「不変」と答えた企業が多く、下げ止まりの状況

従業員数DI(「不足」-「過剰」)(業種別)

13

名古屋商工会議所



今期

建設業・小売業の不足感がさらに上昇

来期

いずれの業種でも改善は見られず

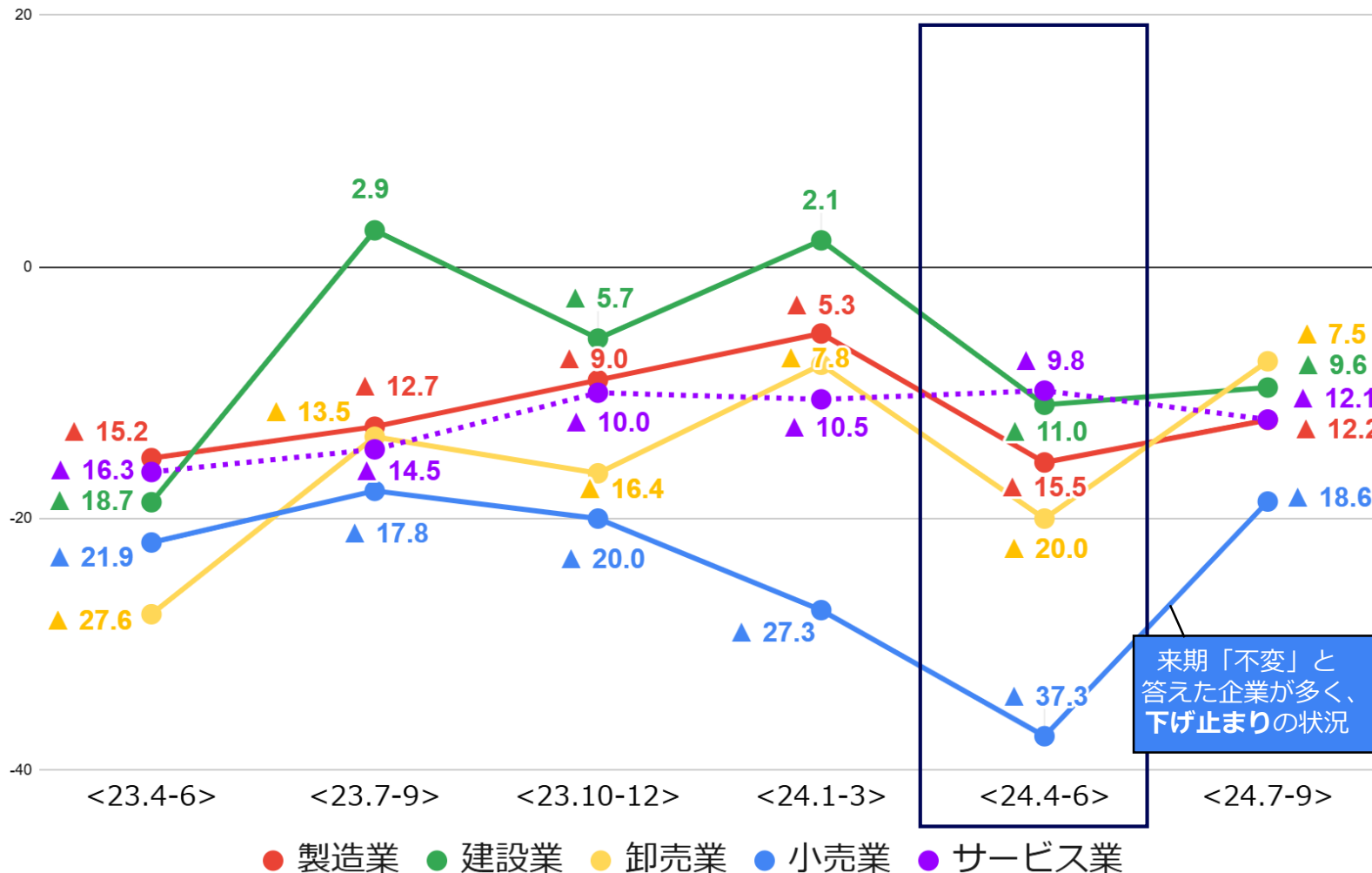
主な事業者コメント

- ・ 人手不足の中、外注費の値上げがあり、対応手段が全くない(小規模・建設業)
- ・ 外国人技能実習生への依存度は増しているものの、賃金を上げることができず、人材を集めづらい状況である(小規模・建設業)

資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)

14

名古屋商工会議所



今期

サービス業を除く全業種が悪化

来期

小売業は下げ止まる見込み

主な事業者コメント

- ・ 大手自動車メーカーの生産停止期間中の在庫が溜まっており、まだ平常通りには戻っていない(中小・製造業)
- ・ 仕入単価上昇による利益圧迫と売掛金の増加にて資金繰りが悪化している(小規模・小売業)

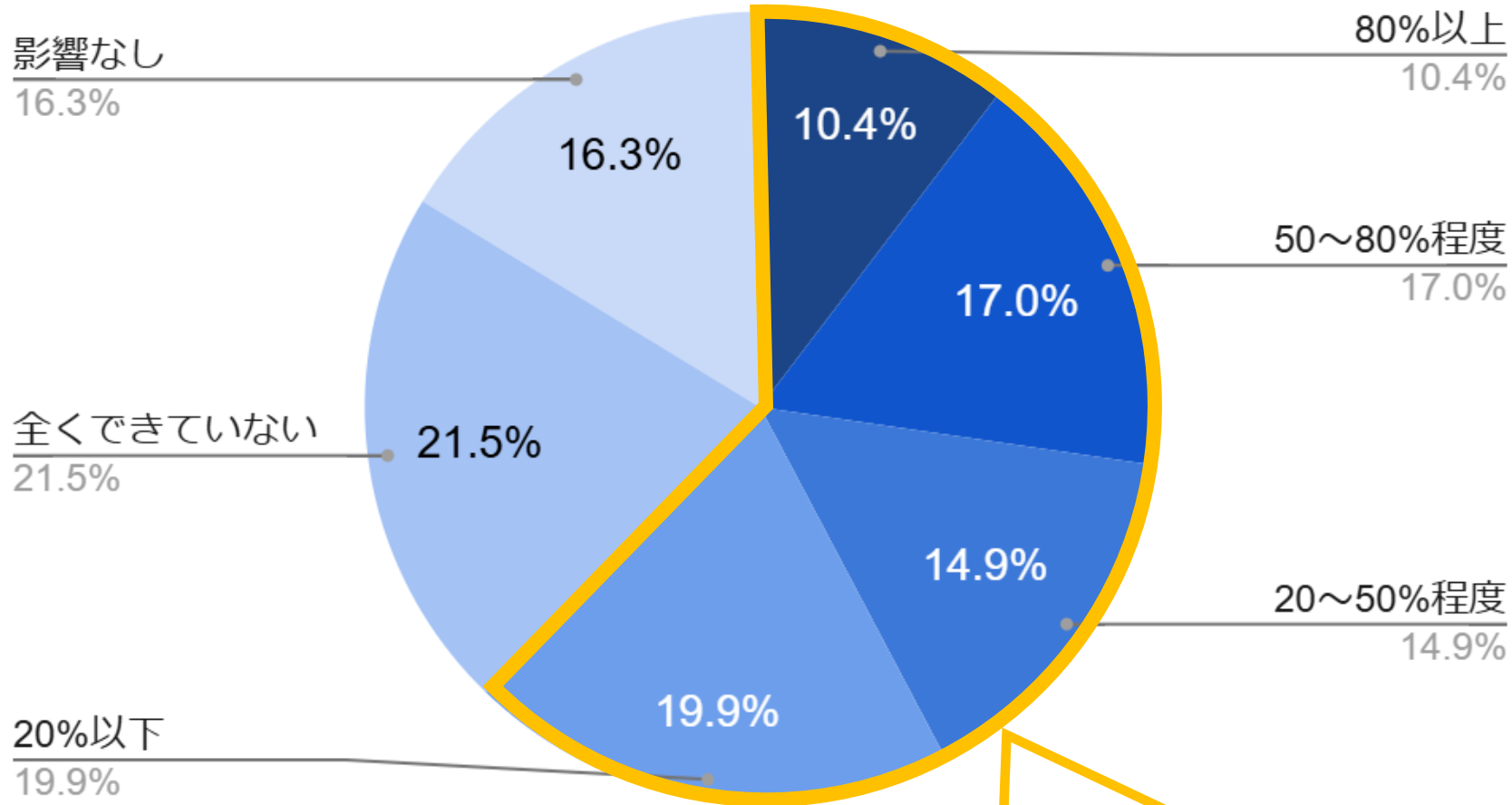
来期「不変」と答えた企業が多く、下げ止まりの状況

(2) トピックス調査①

取引価格の適正化と 賃上げの実施状況

Q1.価格転嫁の比率

全体傾向(n=743)

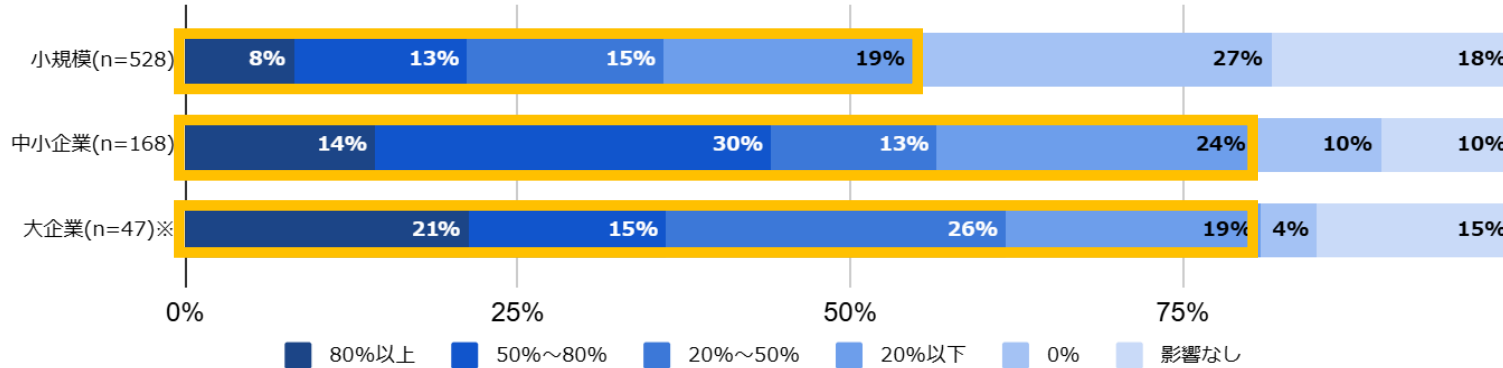


今期は「価格転嫁をした」と回答した割合が62.2%となった(前期+2.7%)

「価格転嫁をした」と回答した割合

Q1. 価格転嫁の比率(企業規模・業種別)

企業規模比較



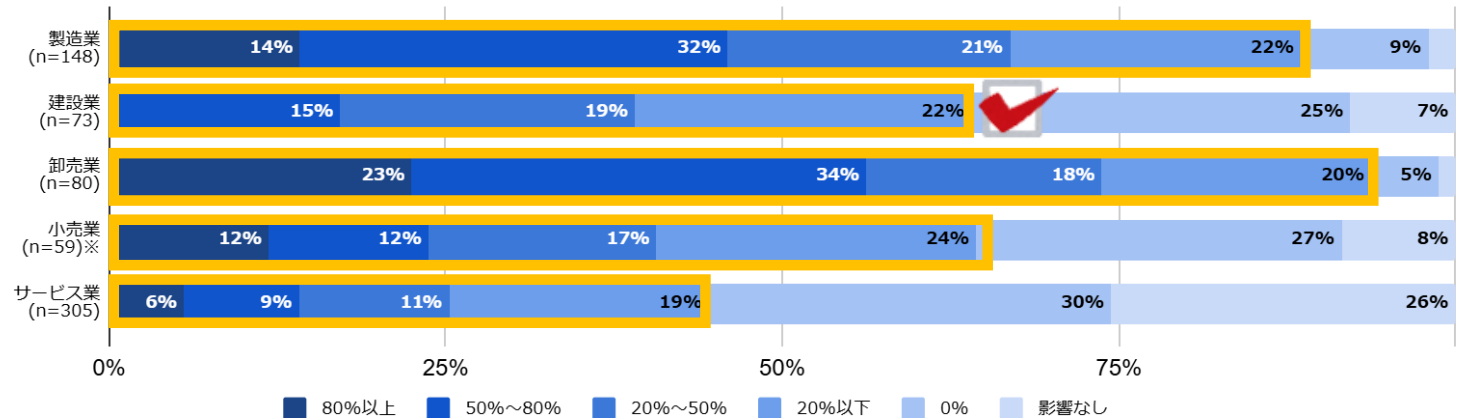
企業規模別

「価格転嫁をした」と回答した割合は、
小規模企業：55%(前期+2%)、中小企業：80%(前期+4%)、大企業：81%(前期▲3%)

業種別

「価格転嫁をした」と回答した割合は、
製造業で89%(前期▲5%)、**建設業56%(前期▲11%)**、卸売業94%(前期+6%)、小売業64%(前期▲3%)、サービス業45%(前期+2%)

業種比較



主な事業者コメント

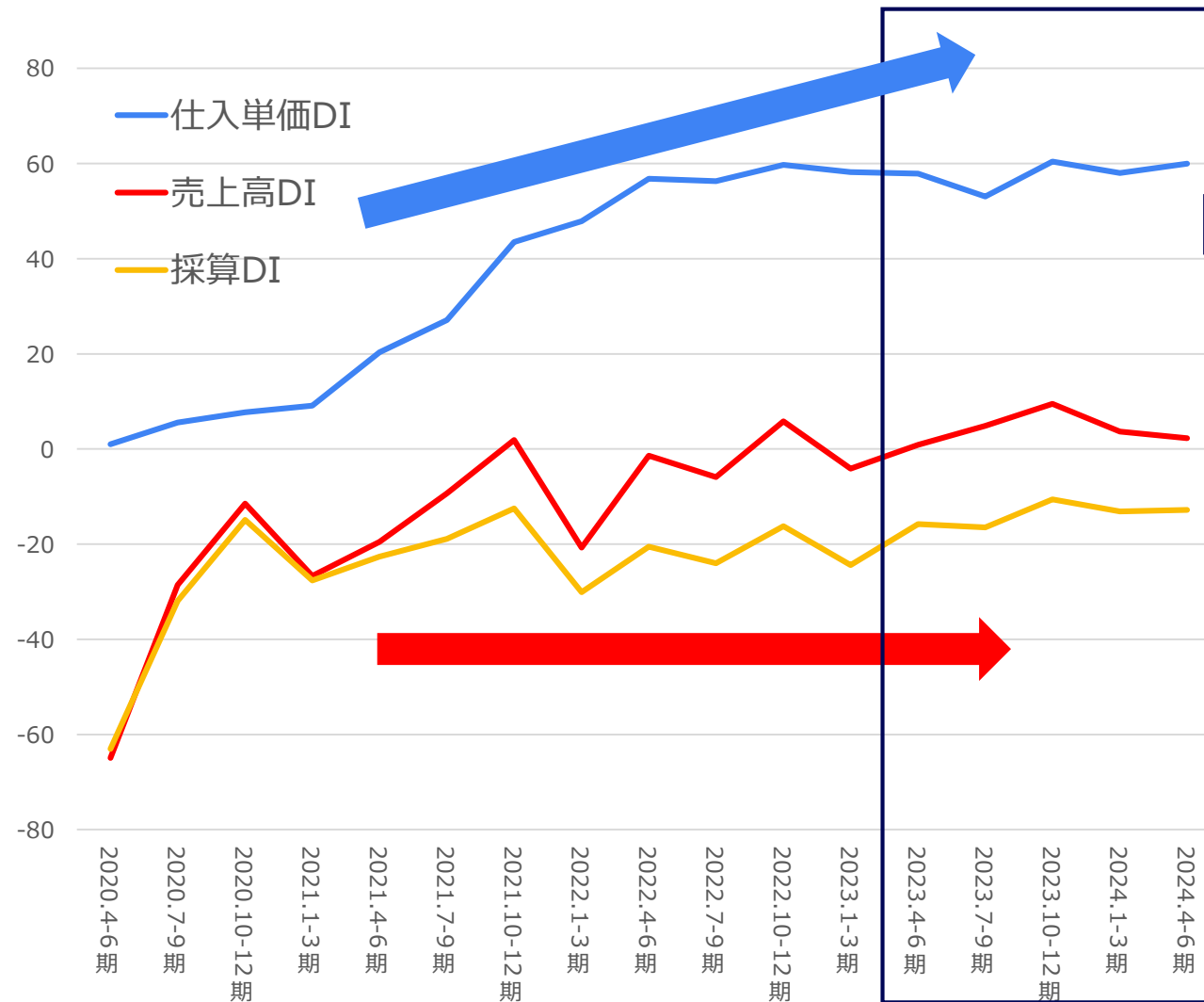
- ・ 建築業では見積もり時と発注時に時間差があり価格転嫁が大変厳しい状況(小規模・建設業)

「価格転嫁をした」と回答した割合

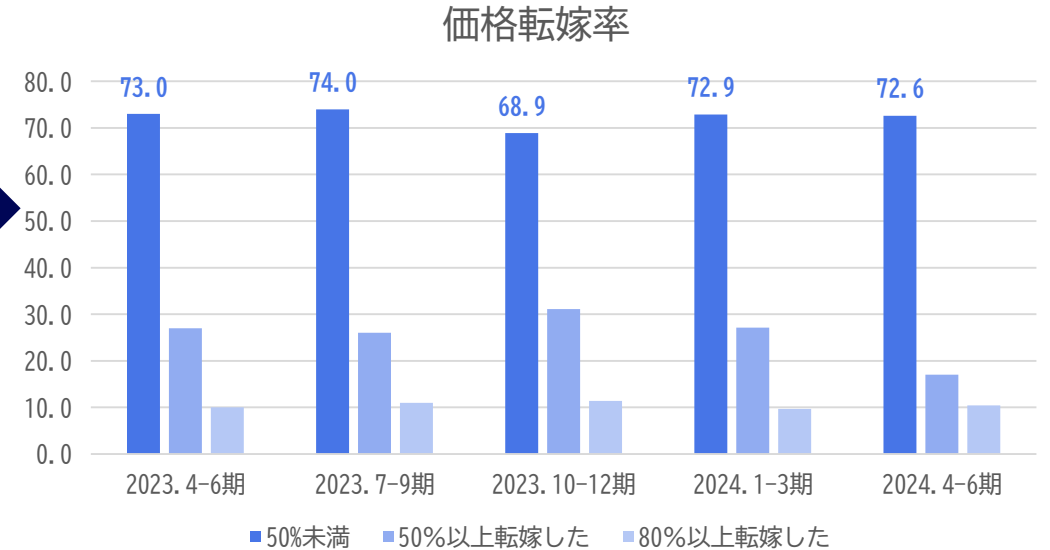
※調査サンプル数が限られております。

価格転嫁の必要性について

コロナ禍以降、仕入単価DIが上昇を続けている一方で、売上・採算DIは上昇せず大きく差が開いている



同時期で、コスト上昇分の転嫁率が50%未満の企業は約7割の水準で推移
企業の利益確保には取引価格の適正化が必須である



名商の支援メニュー

価格転嫁サポート個別相談室

中小企業の価格転嫁や交渉に関する問題解決を支援する個別相談窓口を開催中

詳細・相談予約はこちら➡



Q2. 価格転嫁による総売上高の変動

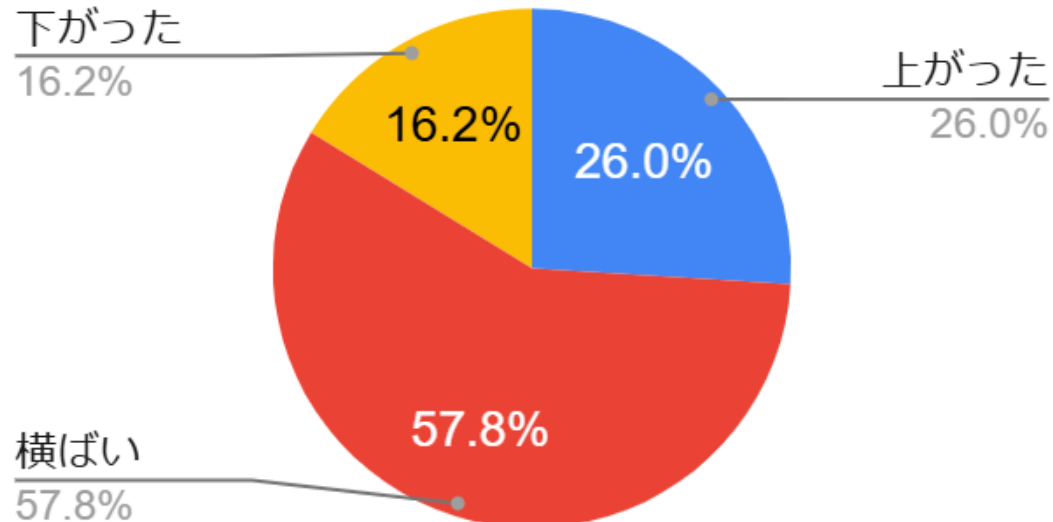
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企業

前回調査同様、価格転嫁により売上高に変化は見られない(横ばい)との回答が最多
建設業は「上がった」と答えた企業が8%(前期比▲27%)と大幅に下がった

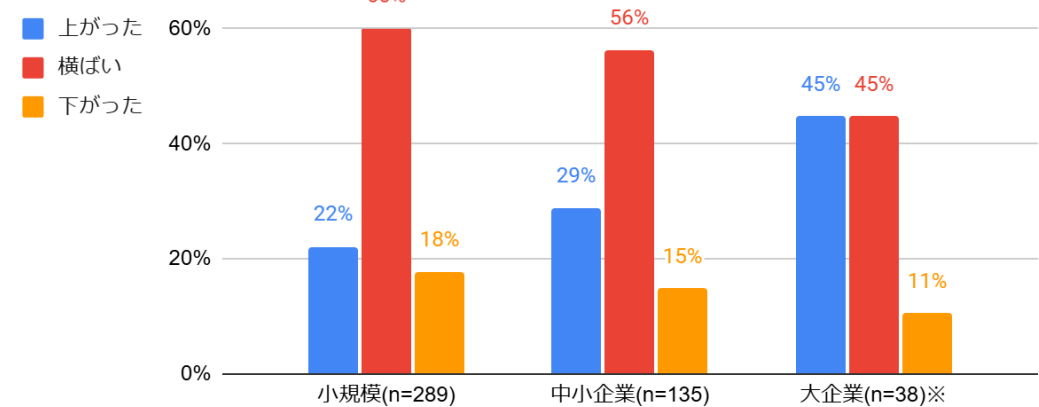
主な事業者コメント

- ・ 価格の上昇で売り上げが減り、賃上げができない
(小規模・建設業)
- ・ 円安で海外通販およびインバウンドが好調に推移している
(小規模・小売業)

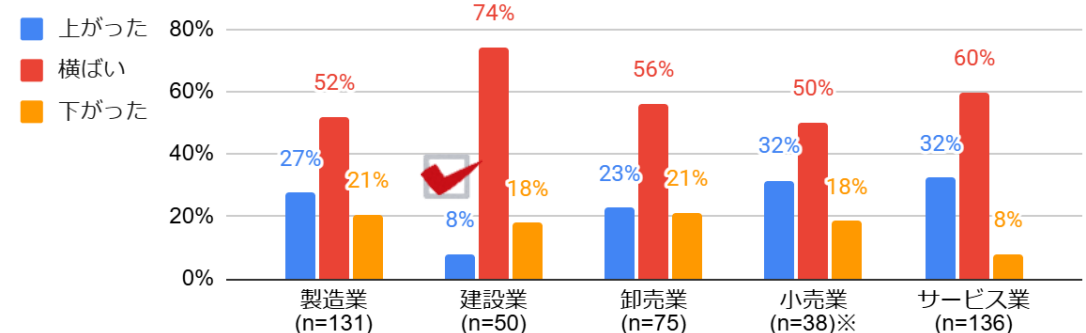
全体傾向(n=462)



企業規模比較



業種比較



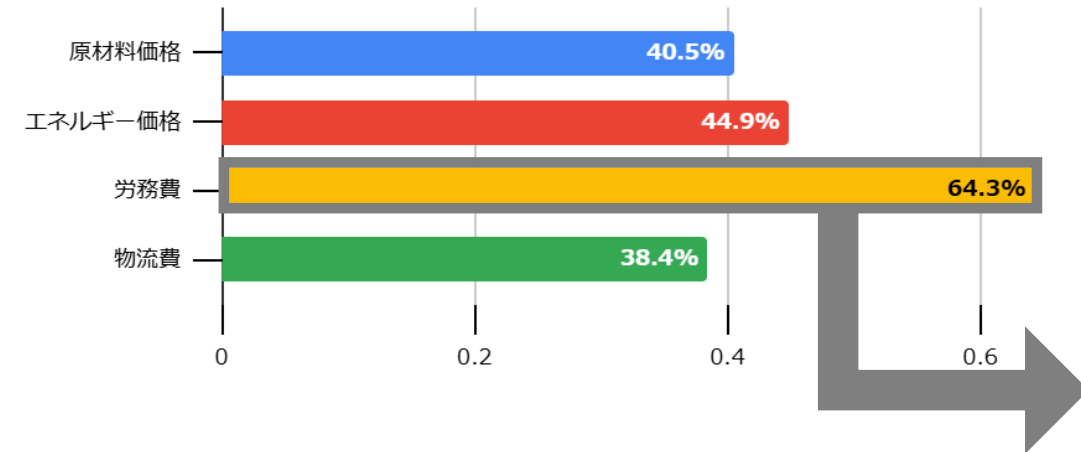
※調査サンプル数が限られております。

Q3. 価格転嫁が難しい分野(複数回答可)

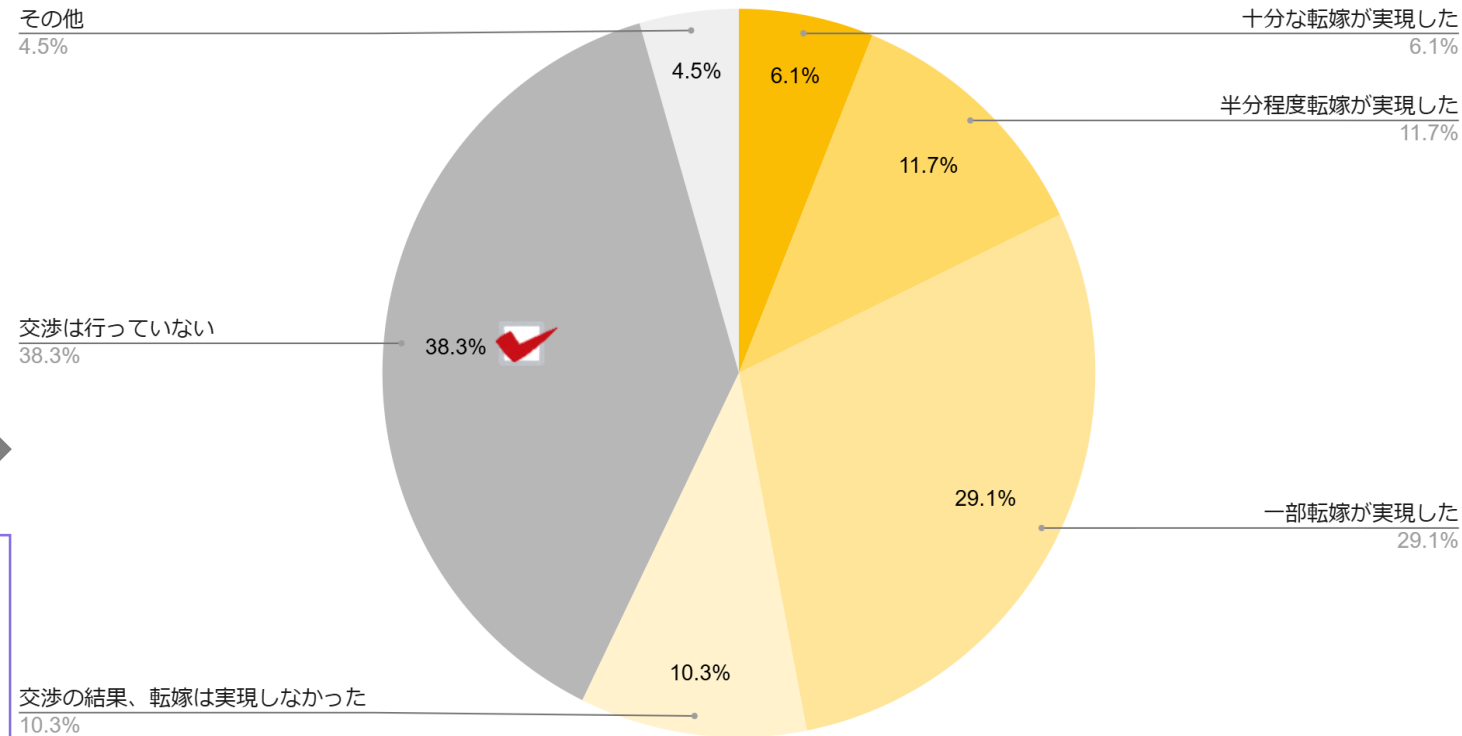
労務費が最も転嫁が進んでいない

労務費転嫁の価格交渉の状況について、「交渉は行っていない」が最多
大手企業においても「十分な転嫁が実現した」は1割以下の結果となった

全体傾向(n=622)



労務費転嫁に向けた交渉の状況について(n=622)



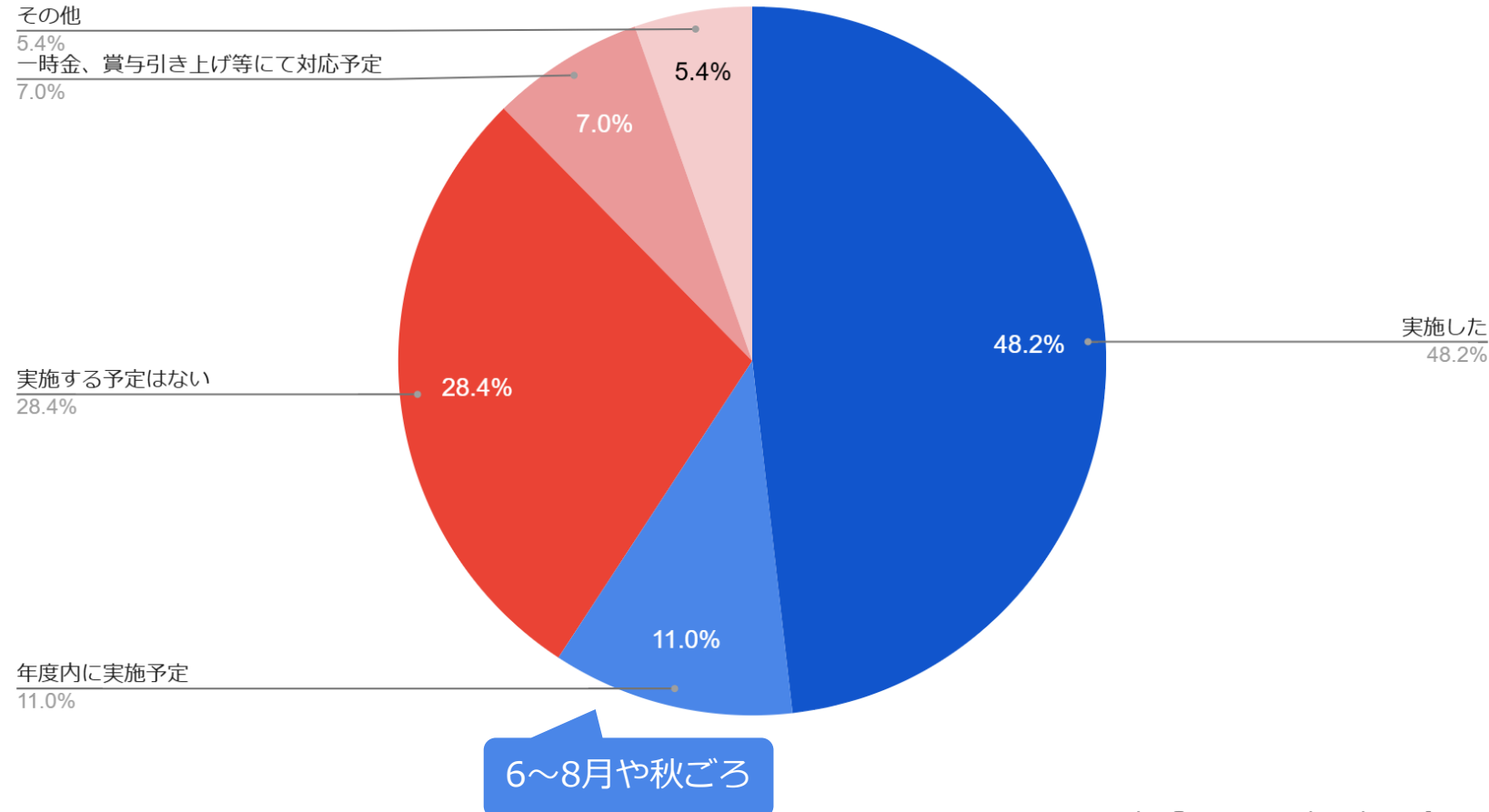
主な事業者コメント

- ・既存製品は適正化の方向で協議がなされているが、新規製品は他社との相見積もりとなり、見積段階からのベースアップは難しい(大手・製造業)
- ・仕事が少なく、失注要素を排除するために値上げできない(小規模・製造業)

Q5.賃上げの実施状況

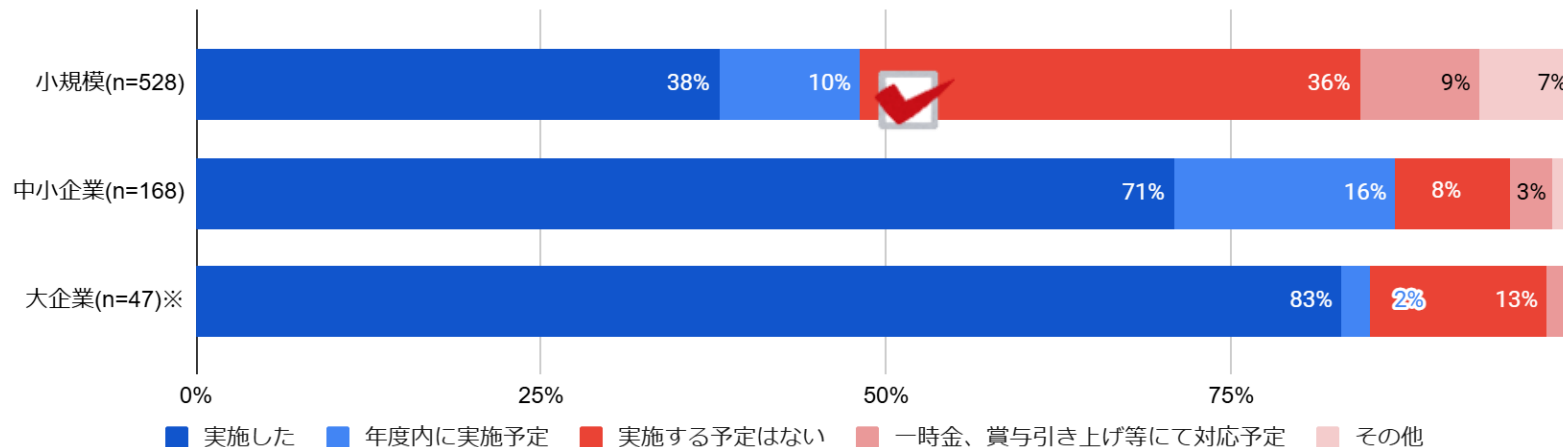
(2024年4月時点で)「実施した」割合+「年度内に実施予定」の割合は**59.2%**
「実施する予定はない」とする理由は、業績の影響のほか、個人事業主のため賃上げの必要がないという声も

全体傾向(n=743)



Q5.賃上げの実施状況(企業規模・業種別)

企業規模比較



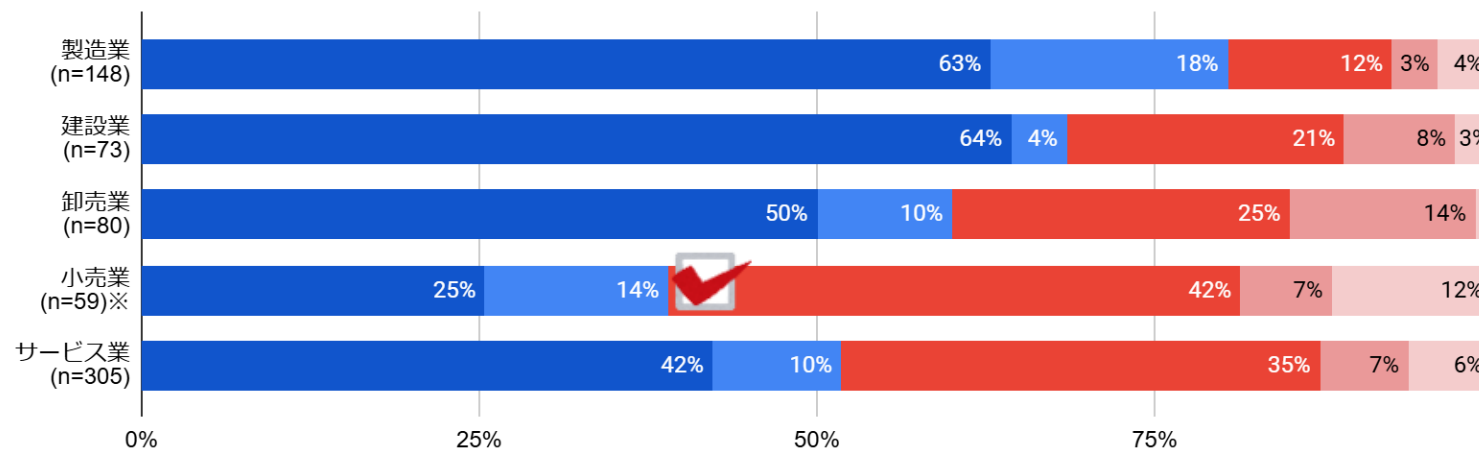
企業規模比較

「実施した」「年度内に実施予定」と回答した割合は小規模事業者で48%。中小企業と比較すると▲39%、大企業と比較すると▲37%と厳しい状況が伺える

業種比較

「実施した」「年度内に実施予定」と回答した割合は、製造業で81%、建設業68%、卸売業60%、小売業39%、サービス業52%

業種比較



主な事業者コメント

- ・労務費の転嫁が進まず、人材確保のため初期の給与設定を高くしていることもあり、現状では賃上げは難しい。期を通して利益が出れば決算賞与として社員に還元する予定(小規模・建設業)
- ・小売業は、製造業等大手の賃上げからかなりのタイムラグがあってからの賃上げになる(小規模・小売業)

取引価格の適正化・賃上げについて コメント抜粋

【取引価格の適正化について】

- ・ 今後、物流費のさらなる値上がりが見込まれる。どこまで転嫁できるか不安が大きい(小規模・小売業)
- ・ 価格転嫁ができて、元の価格を提示する同業他社が現れ転注になる場合があり厳しい(中小・製造業)
- ・ 顧客が離れることを前提に販売価格を上げた。過渡期だと考えている(小規模・サービス業)
- ・ 現在の取引価格は政府の定める標準運賃には程遠い。今後、賃上げ原資の確保などに向けて運賃是正に取り組む予定(大手・運輸業)

【賃上げについて】

- ・ 他社との相見積もりにより値下げ競争に巻き込まれている。
受注しても利益の確保ができず、とても賃上げできる状況ではない。(小規模・製造業)
- ・ 大企業の大幅な賃上げが報じられているが、中小企業では追随できない(中小・製造業)
- ・ 政府方針でずっと給与をアップしてきたが、もう今年で限界(中小・情報通信業)

(2) トピックス調査②

生産性向上に向けた取り組み

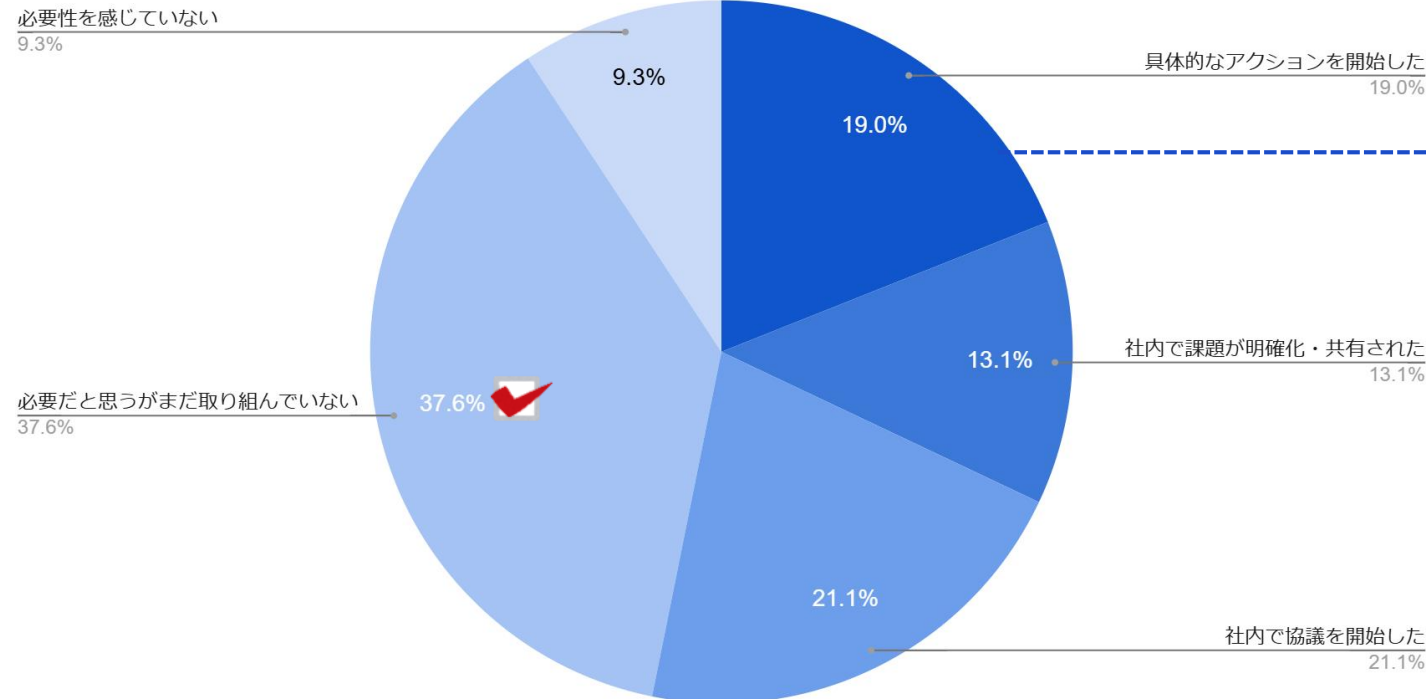
Q1.生産性向上に向けた取り組み状況

「具体的なアクションを開始した」と回答した企業は19.0%

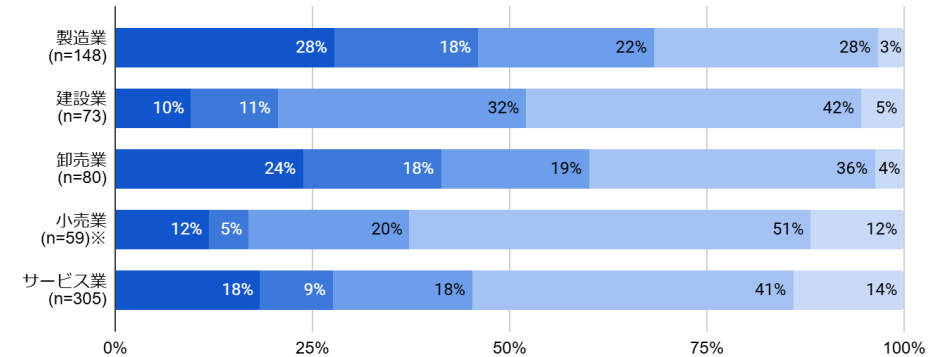
「必要だと思うがまだ取り組んでいない」が最多の37.6%となった

業種比較では、製造業が「具体的なアクションを開始した」28%と最も高く、建設業では10%と最も低かった
具体的なアクションの内容は「業務及び生産プロセスの見直し」が最も多かった

全体傾向(n=743)



業種比較



具体的なアクション内容について

(複数回答可)

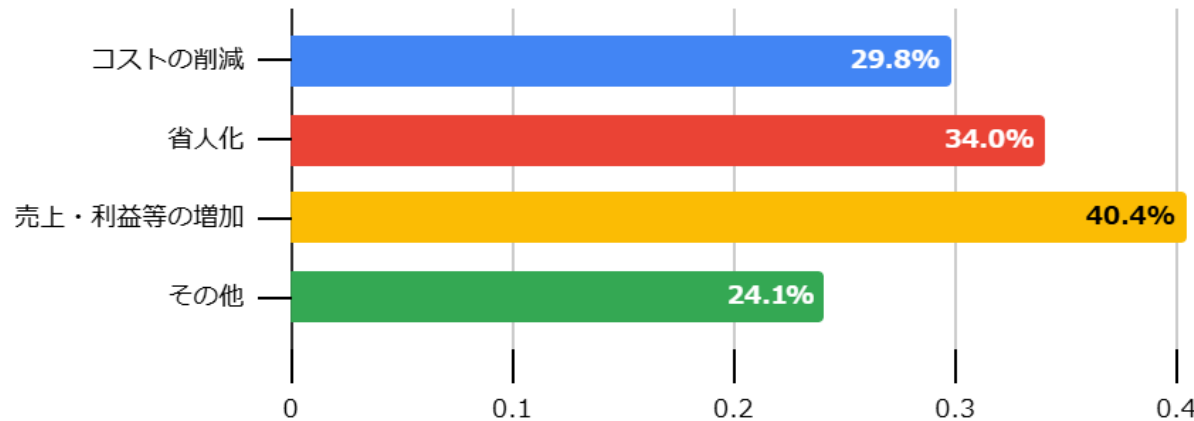
- 1位 業務および生産プロセスの見直し(59.6%)
- 2位 ITツールの導入などによる業務効率化(53.2%)
- 3位 提供するモノやサービスに見合った適正価格での商取引(36.2%)

Q2.取り組みの結果得られた効果(複数回答可)

※調査対象：Q1で「具体的なアクションを開始した」と回答した企業

「売上・利益等の増加」が40.4%と最も多い結果となった

全体傾向(n=141)



取り組み例

- ・生産工程や加工プログラムの見直しにより1日の生産高が増えた(中小・製造業)
- ・使用している機器の最新化により、これまで修繕にかかっていた経費や機会損失によるマイナスが減った。社員の作業工数も減ったので良い成果となった(小規模・サービス業)

名商の支援メニュー

NAGOYA DX・生産性向上アワード

デジタルテクノロジーの活用や様々な工夫・改善等、優れた取り組みを行う中小企業を顕彰するとともに、広く発信することで、新たな知見やノウハウの共有・参考にしていただくことを目指します

応募・お問い合わせはこちら➡

