

# 第46回定期景況調査

## (2023年7~9月期)

2023年9月22日(金) 名古屋商工会議所

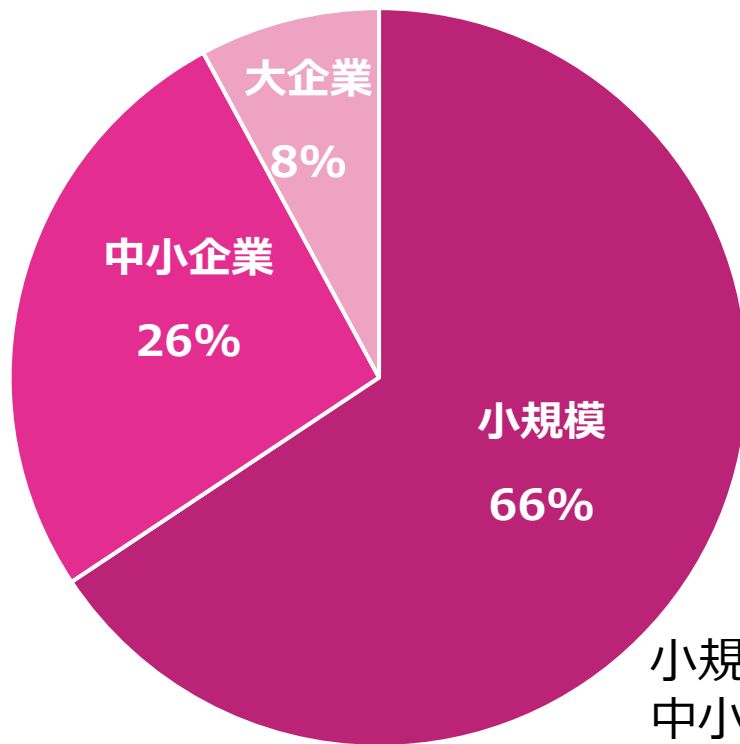
- ◎ 調査時期 **2023年8月21日(月)~9月8日(金)**
- ◎ 調査方法 WEBを活用したアンケート調査
- ◎ 内 容 (1)**定期景況調査**(2023年7~9月期)  
(2)トピックス調査①「**価格転嫁の状況**」  
トピックス調査②「**人手不足の状況**」

※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

# 回答企業数

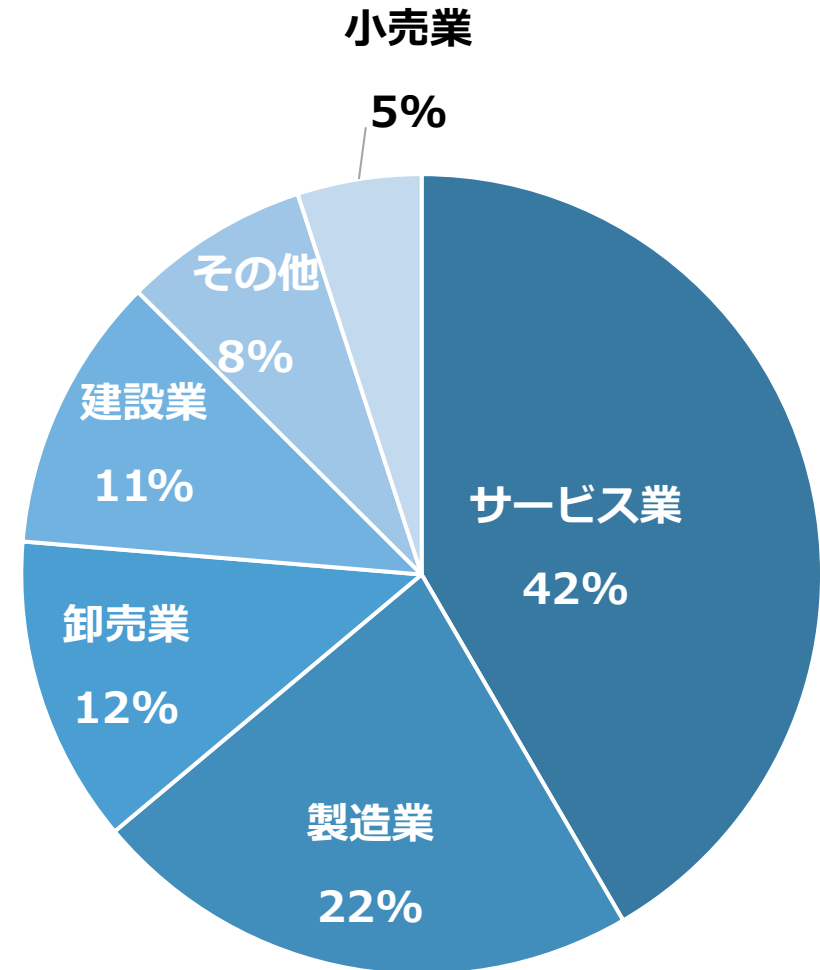
◎ 回答企業 **798社**

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

## 業況判断DIは、**前期からほぼ横ばい**となった 来期は上昇する見通し

### 今期

#### 企業規模別

小規模はほぼ横ばい

中小企業は上昇し、プラス水準を維持した

大企業は下降したものの、プラス水準を維持した

#### 業種別

製造業は▲9.0→▲4.0に改善した

建設業はマイナス水準に転じた

卸売業は▲4.0→▲16.3に悪化した

小売業は上昇し、プラス水準に転じた

サービス業は上昇し、プラス水準を維持した

### 来期

#### 企業規模別

全業種上昇し、プラス水準を維持する見込み

#### 業種別

製造業・建設業は上昇してプラス水準に転じる見込み

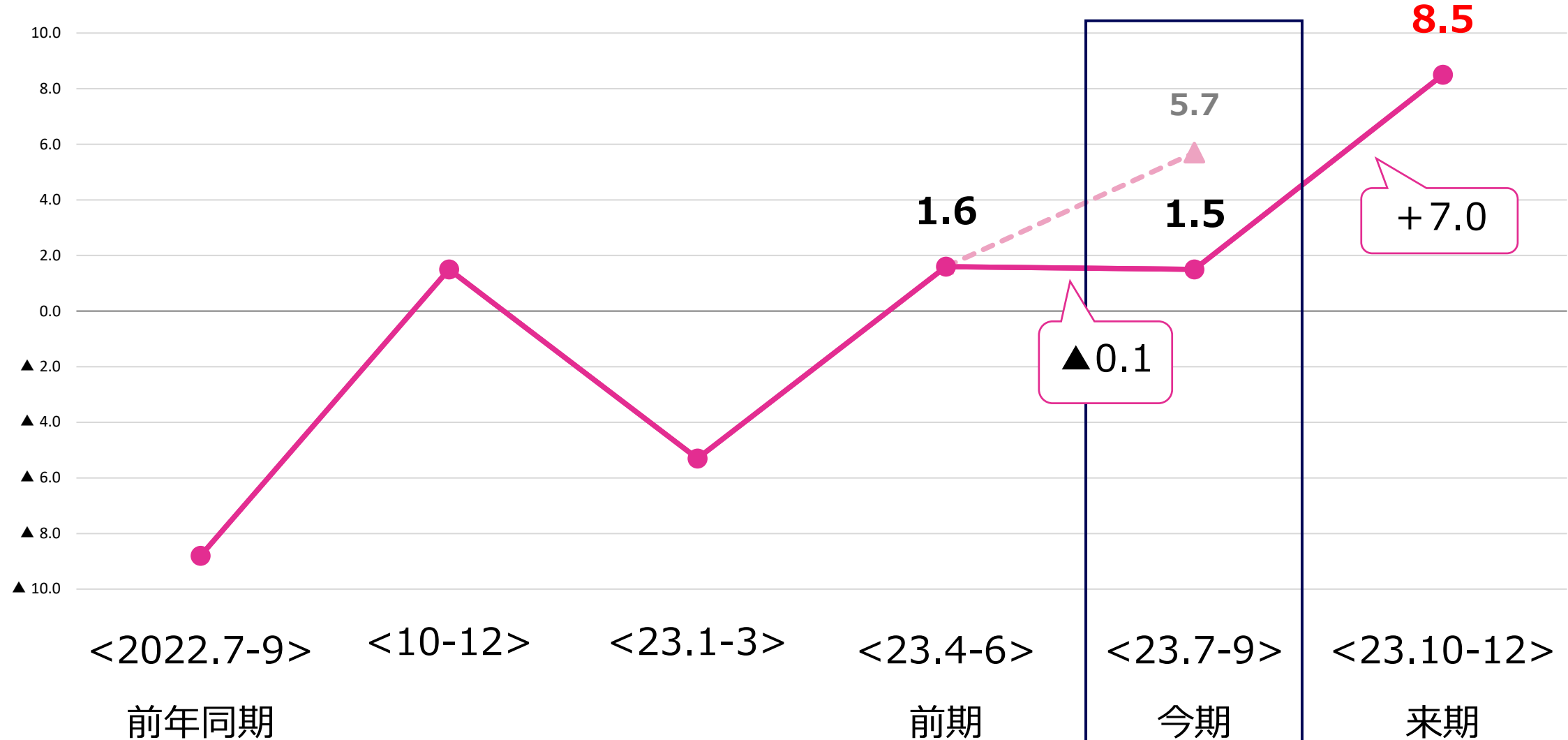
卸売業は▲16.3→▲4.2に改善する見込み

小売業は上昇し、プラス水準を維持する見込み

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

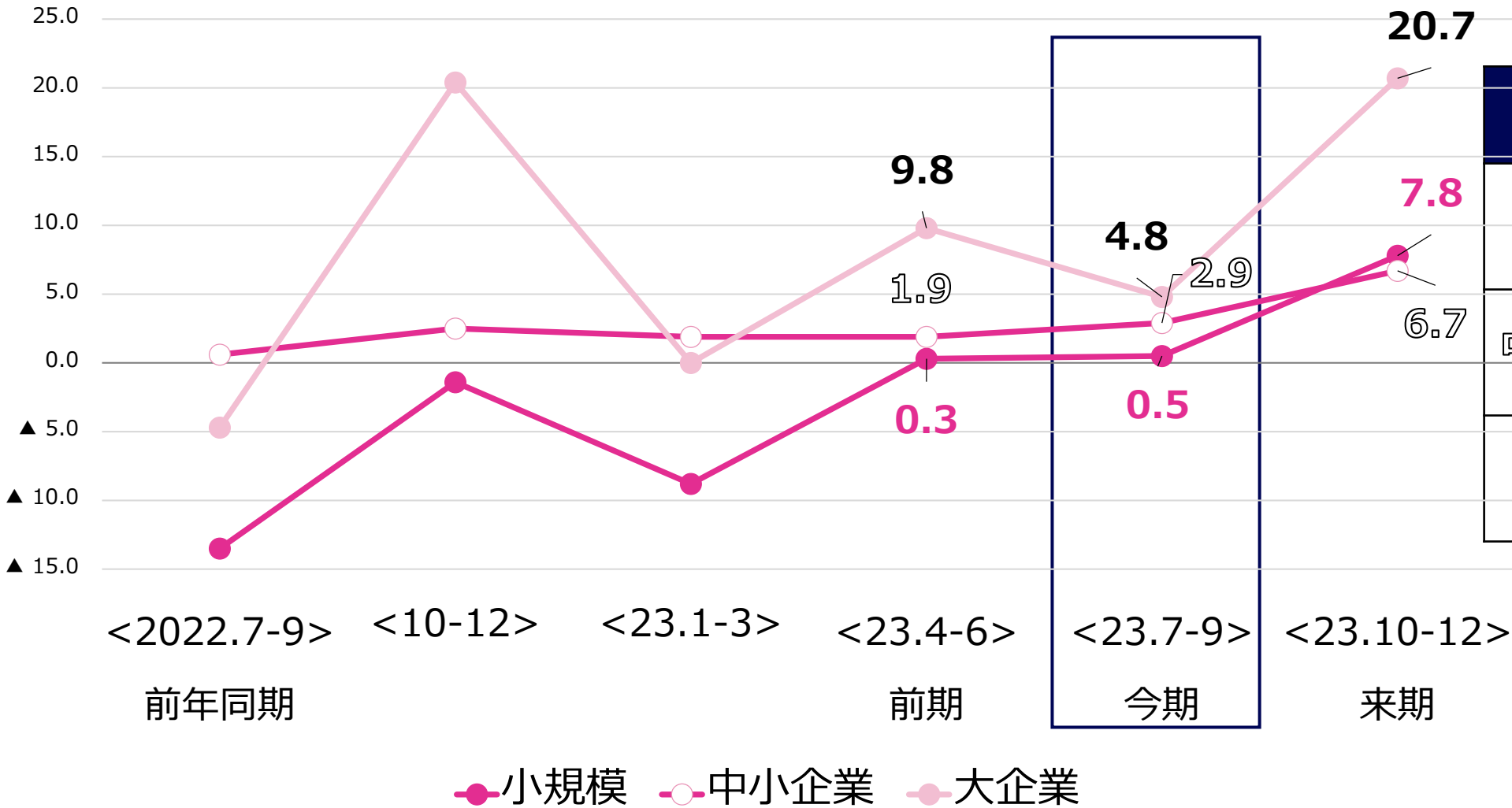
# 全産業業況DIの推移

業況DI(「好転-悪化」) ※波線=前回予測値



# 業況DI(企業規模別)

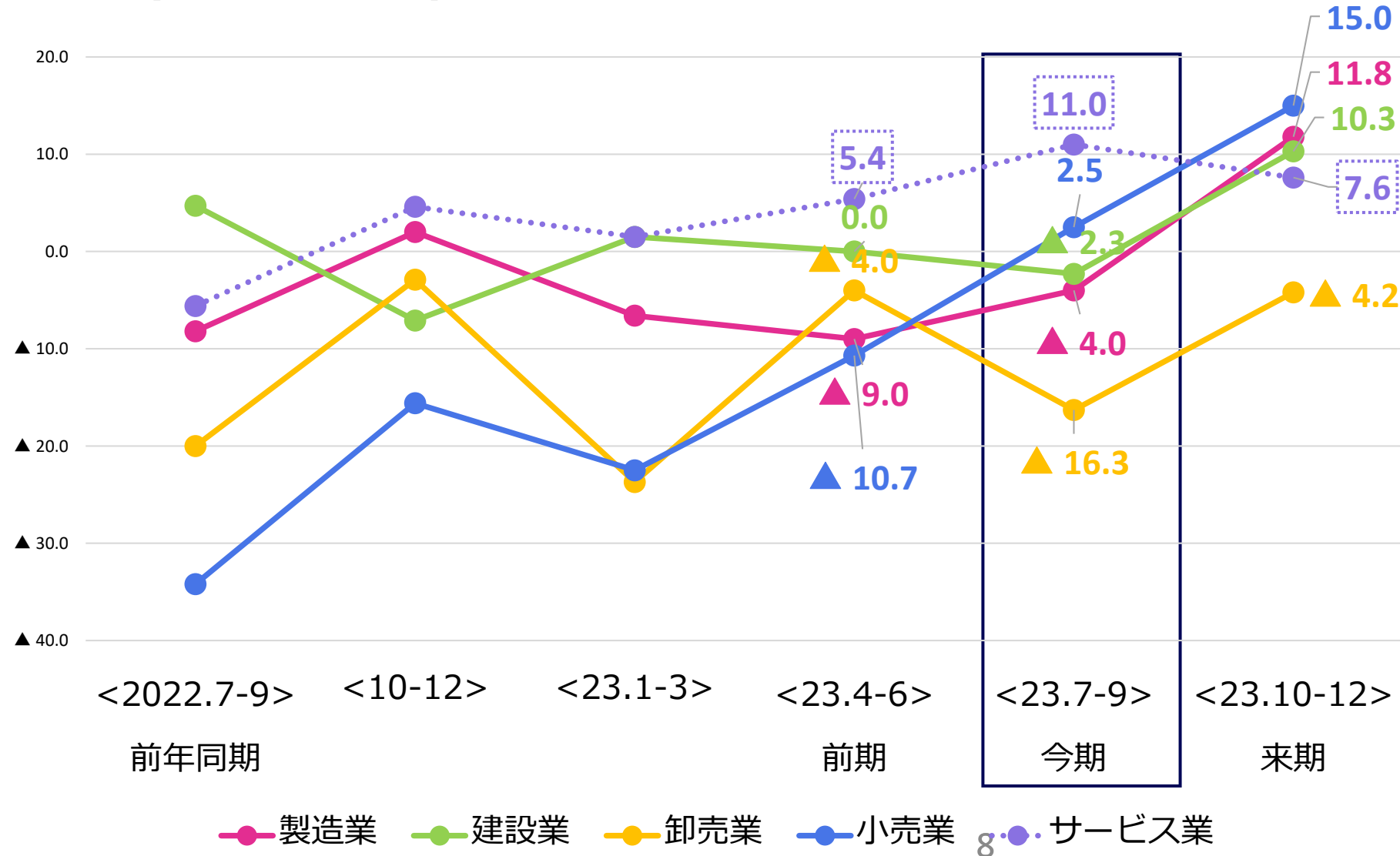
## 業況DI(「好転-悪化」)



規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

# 業況DI(業種別)

## 業況DI(「好転-悪化」)

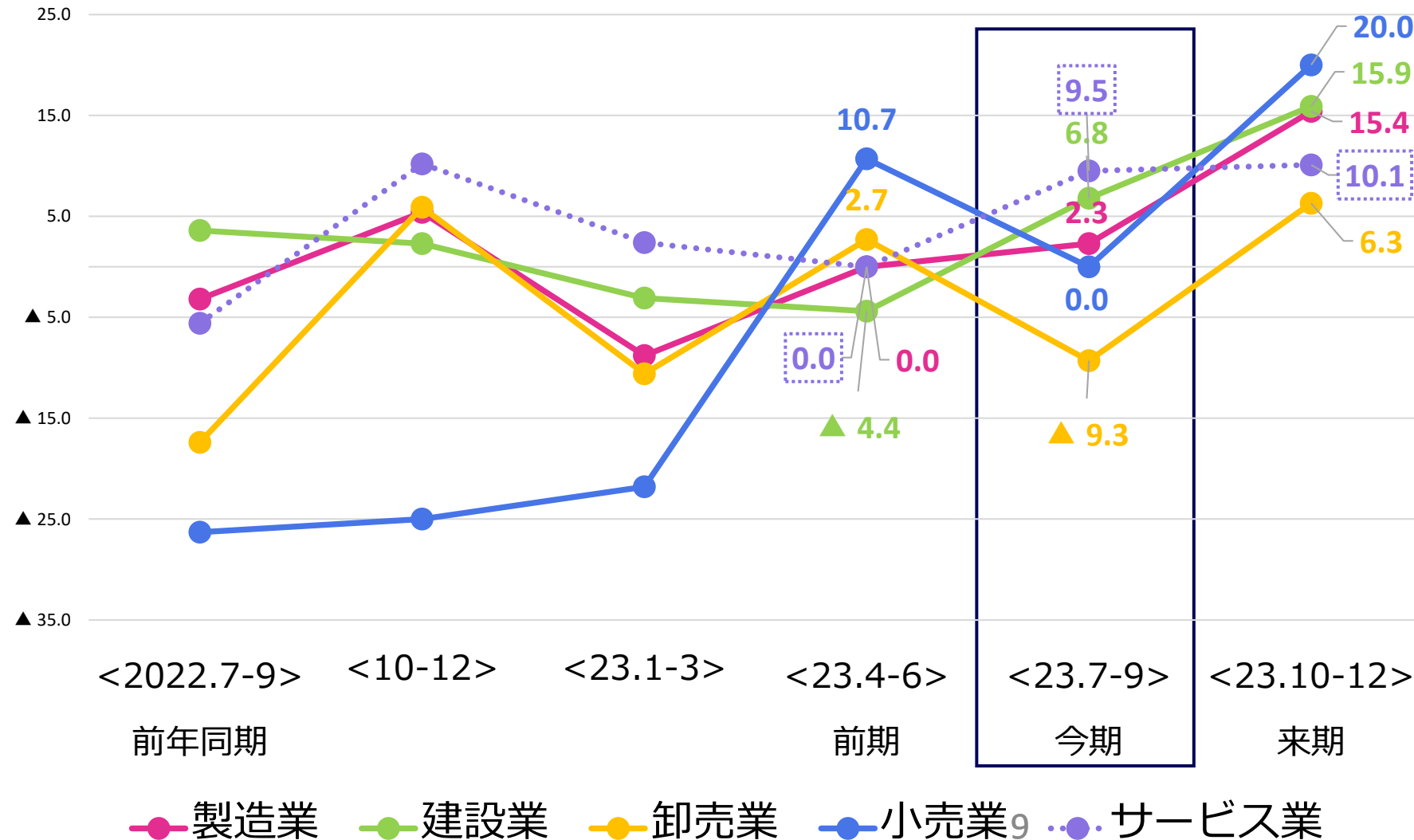


規模	今期	来期
製造業		
建設業		
卸売業		
小売業		
サービス業		



# 売上高DI(業種別)

## 売上高DI(「増加」 - 「減少」)



### 今期

製造業、建設業、サービス業は上昇した  
卸売業・小売業は下降した

### 来期

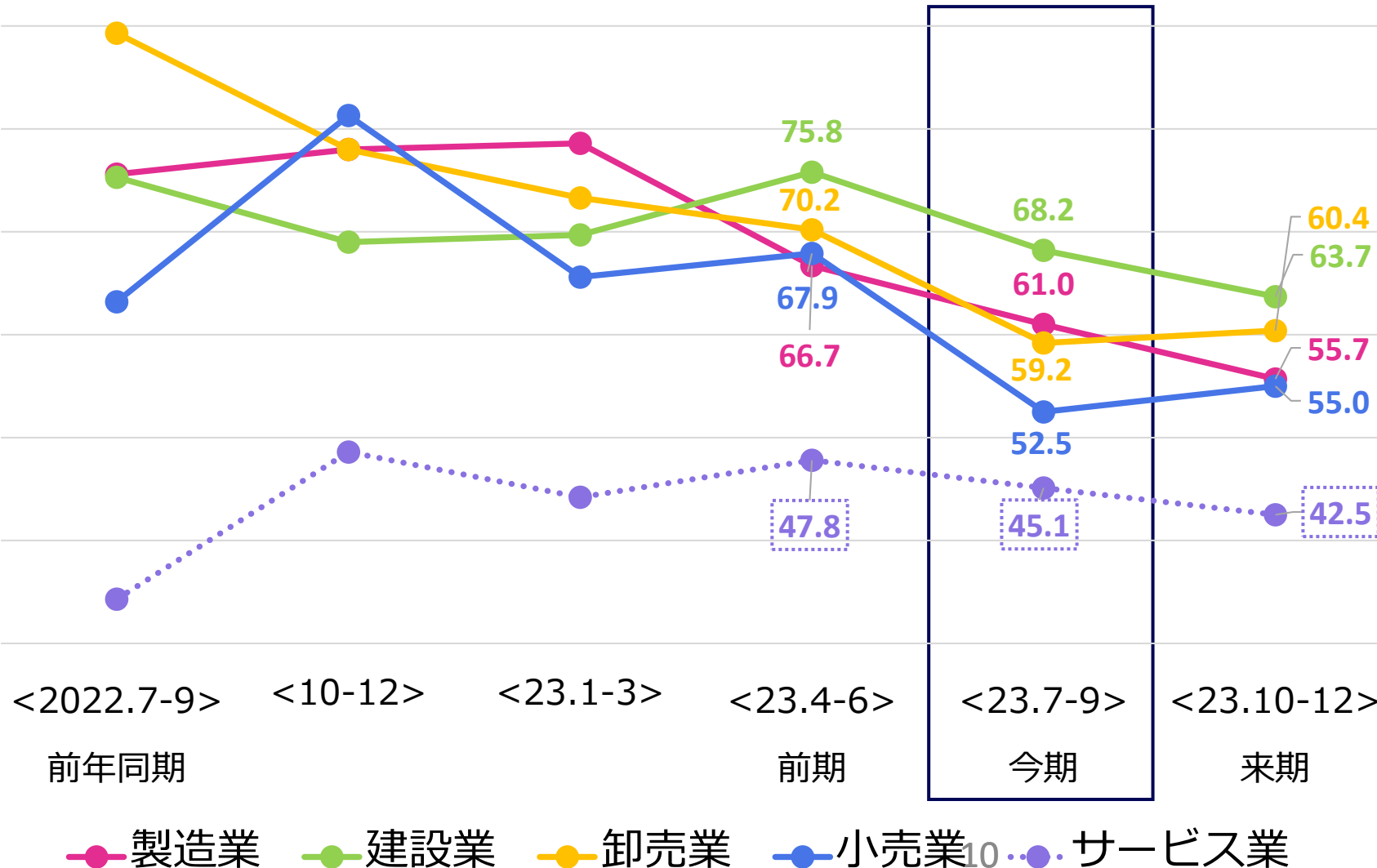
全業種で上昇に期待される  
(小売業は大幅に上昇)

### 主な会員コメント

- ・物価高により販売先の予算的な理由から取引が減らされ、売り上げが伸びない (卸売業)
- ・中国の景気後退によって自動車部品輸出のプロジェクトが後ろ倒しとなっている (卸売業)

# 仕入単価DI(業種別)

## 仕入単価DI(「上昇」 - 「下落」)



### 今期

前回調査の予測通り、全業種で下降した

### 来期

製造業・建設業・サービス業は下降、卸売業・小売業は上昇の見込み

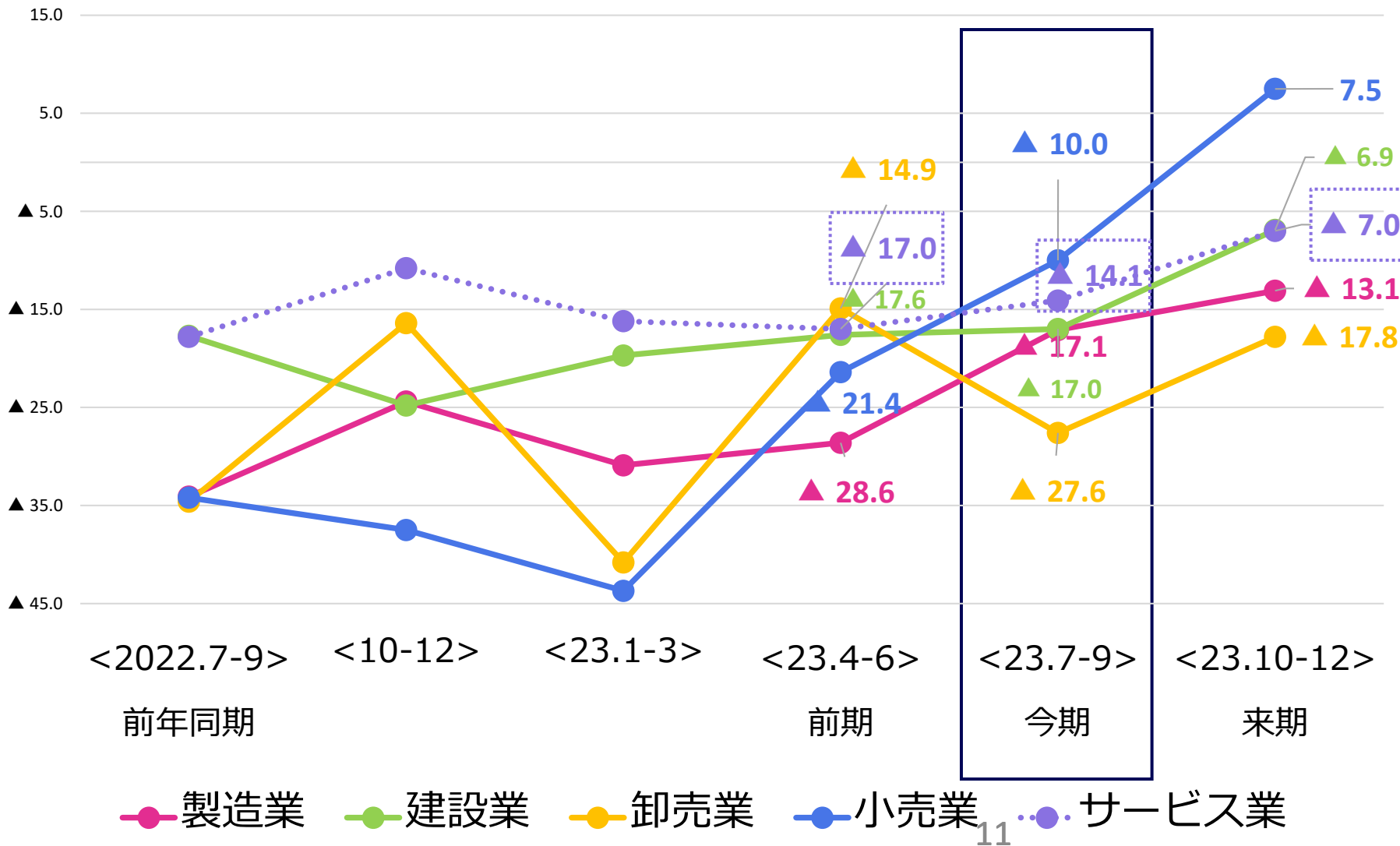
上昇・下落とも微減する中で「不変」の回答が増えており、高止まりが見込まれる

### 主な会員コメント

・仕入単価は高止まりしており、仕入れを控えて、手元の在庫で調整をしている  
(製造業)

# 採算DI(業種別)

## 採算DI(「好転」 - 「悪化」)



### 今期

卸売業は下降し、建設業はほぼ横ばい、その他の業種は上昇した

### 来期

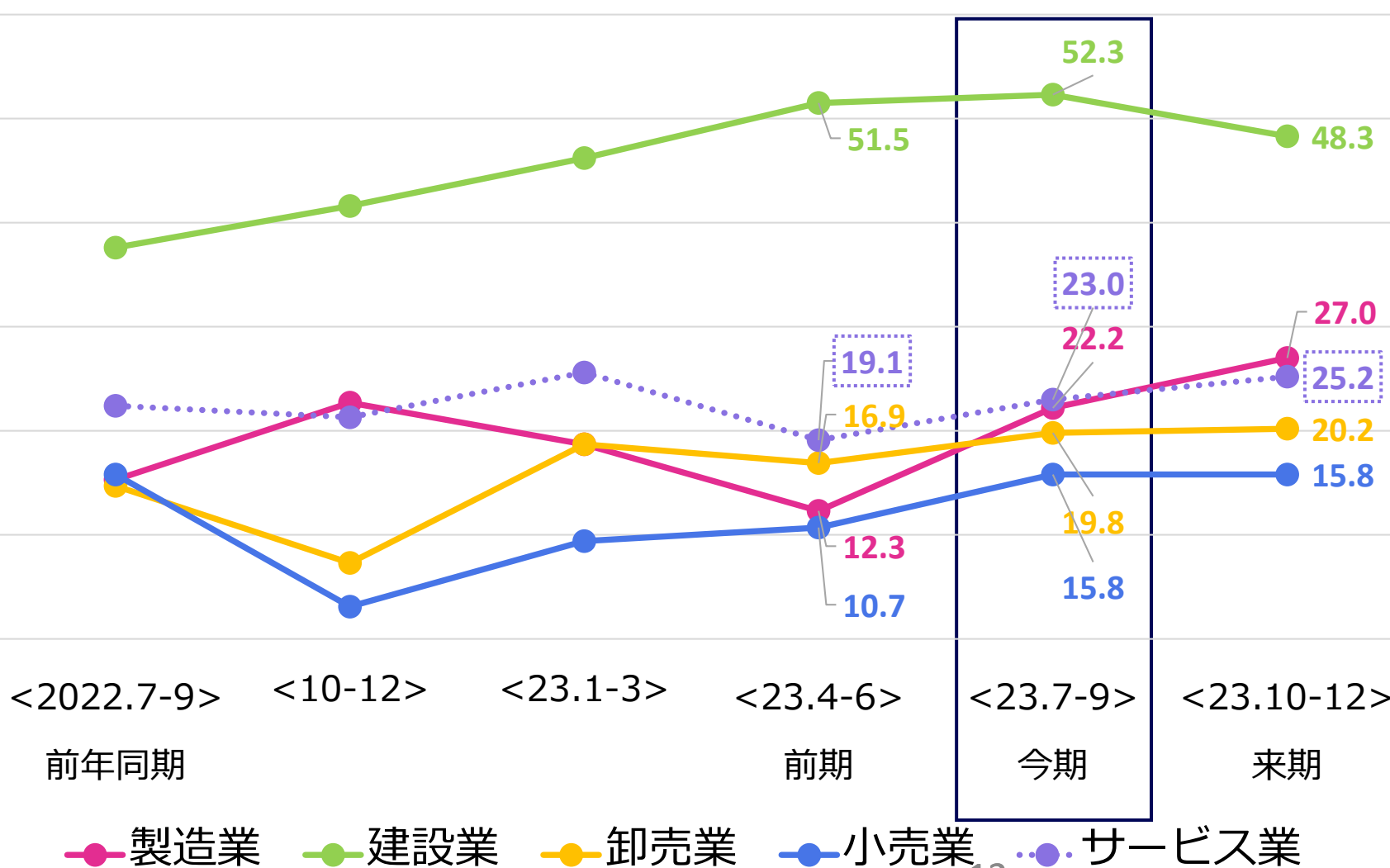
小売業が上昇し、プラス水準に転じる見込み  
 その他は上昇するもののマイナス水準を維持する見込み

### 主な会員コメント

- ・生産数が高止まっており、新規の部品受注や価格転嫁が寄与して採算面が好転してきた（製造業）

# 従業員数DI(業種別)

従業員数DI(「不足」 - 「過剰」)



## 今期

建設業はほぼ横ばい  
その他の業種は上昇した

## 来期

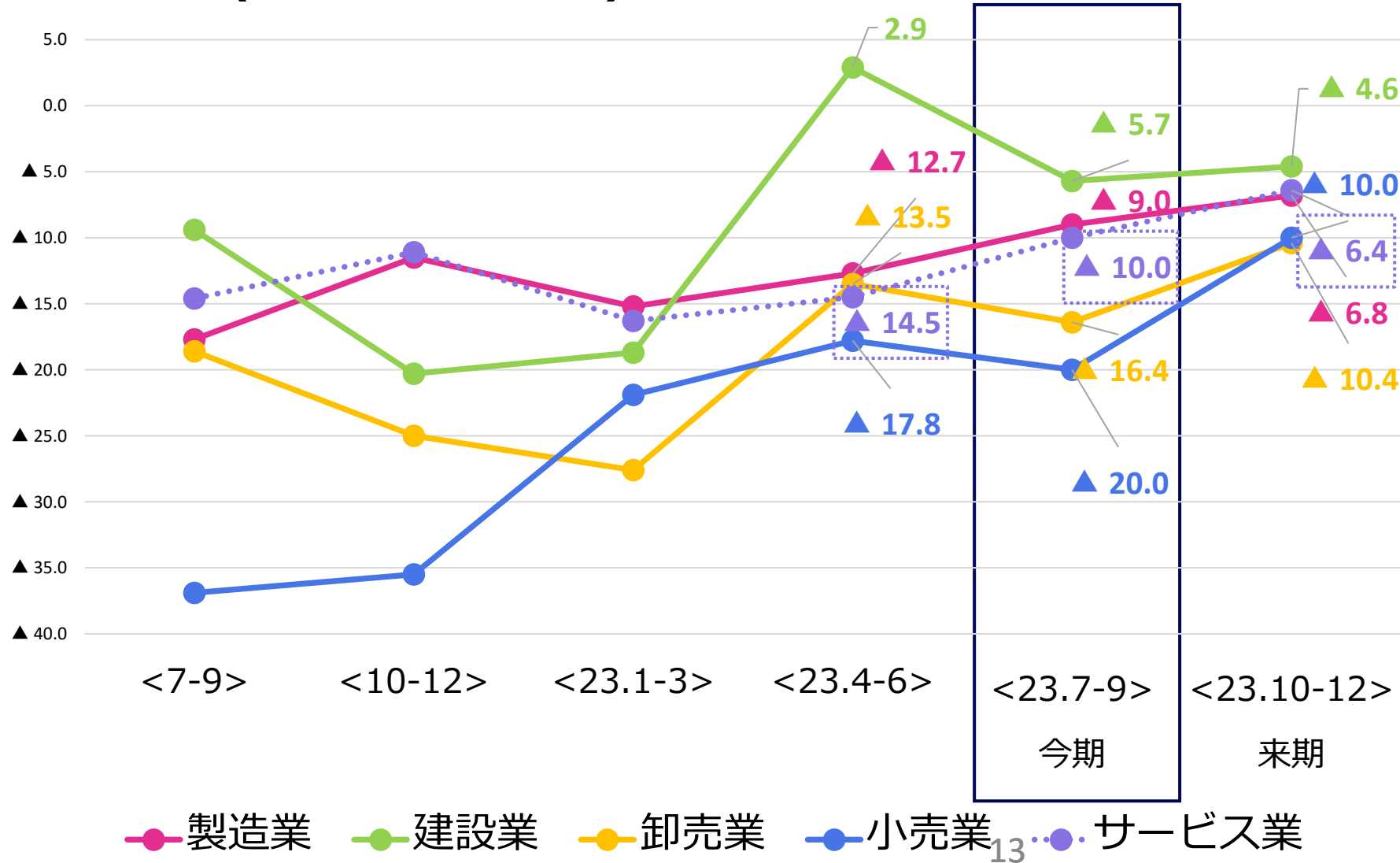
建設業が改善の見込み  
「不足」回答は微減するものの「不変」が増え、高止まりを見込む

## 主な会員コメント

・半導体やバッテリー工場・新エネルギー事業は好調だが、需要に対して労働力の不足が課題である（建設業）

# 資金繰りDI(業種別)

資金繰りDI(「好転」 - 「悪化」)



## 今期

建設業は下降し、2期ぶりにマイナス水準に転じた  
製造業・サービス業は上昇した

## 来期

全業種で上昇が期待される

## 主な会員コメント

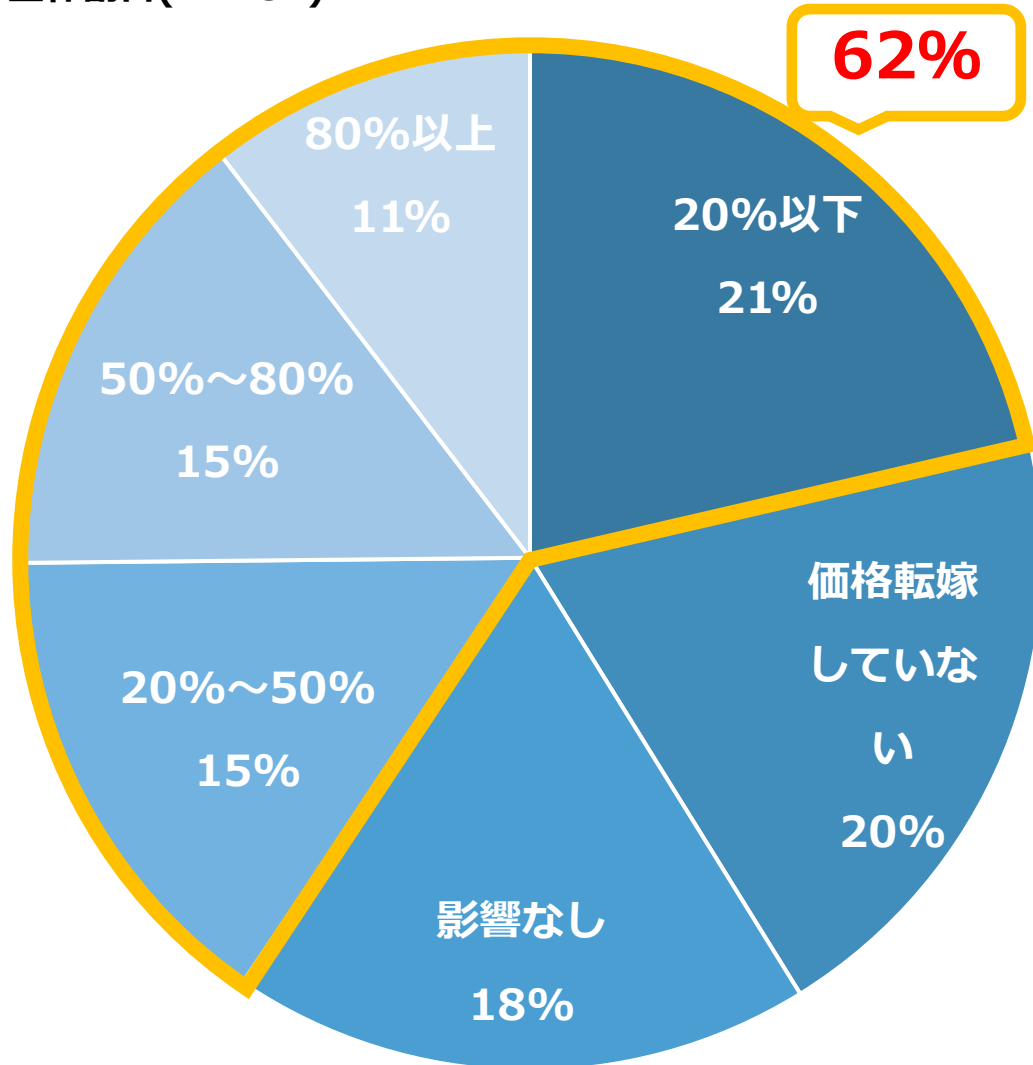
- ・受注はあるが採算が取れず、資金繰りが厳しい(建設業)
- ・仕入単価の上昇が採算を悪化させている。元請け業者へ価格転嫁が出来ていないことが多い(建設業)

## **(2) トピックス調査①**

### **価格転嫁の状況**

# Q1. 価格転嫁の比率

全体割合(n=787)



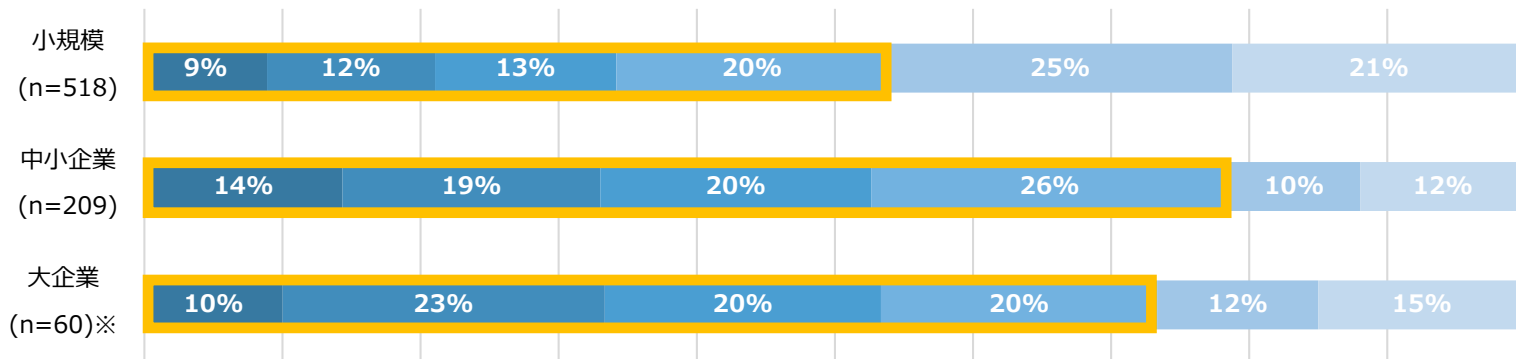
62%

今期は「価格転嫁をした」と回答した割合が62%となった。(前期▲1%)

「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)

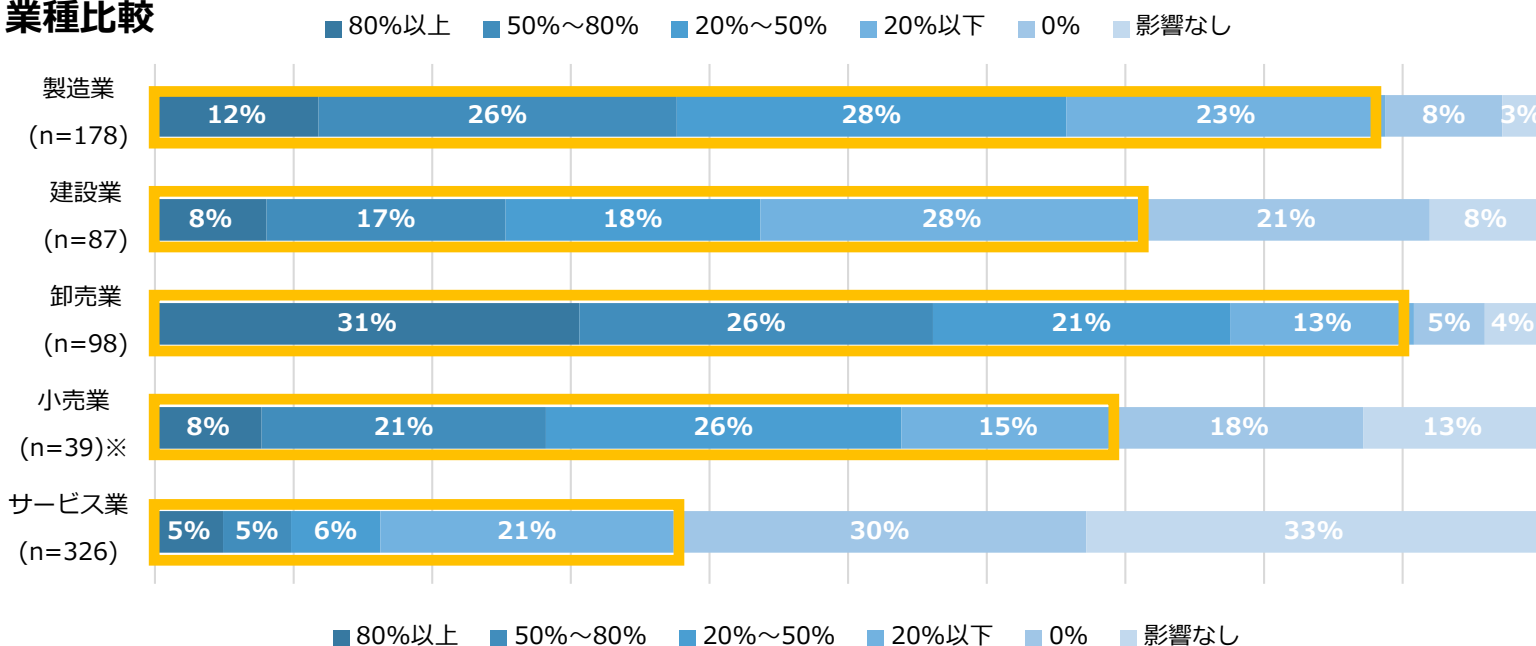
## 企業規模比較



### 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：54%(前期▲0%)、中小企業：79%(前期+6%)、大企業：73%(前期▲5%)

## 業種比較



### 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+2%)、建設業71%(前期▲1%)、卸売業91%(前期+2%)、小売業70%(▲12%)、サービス業37%(前期▲8%)となった。

### 主な会員コメント

販売価格を上げると集客が伸びない(サービス業)

「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。



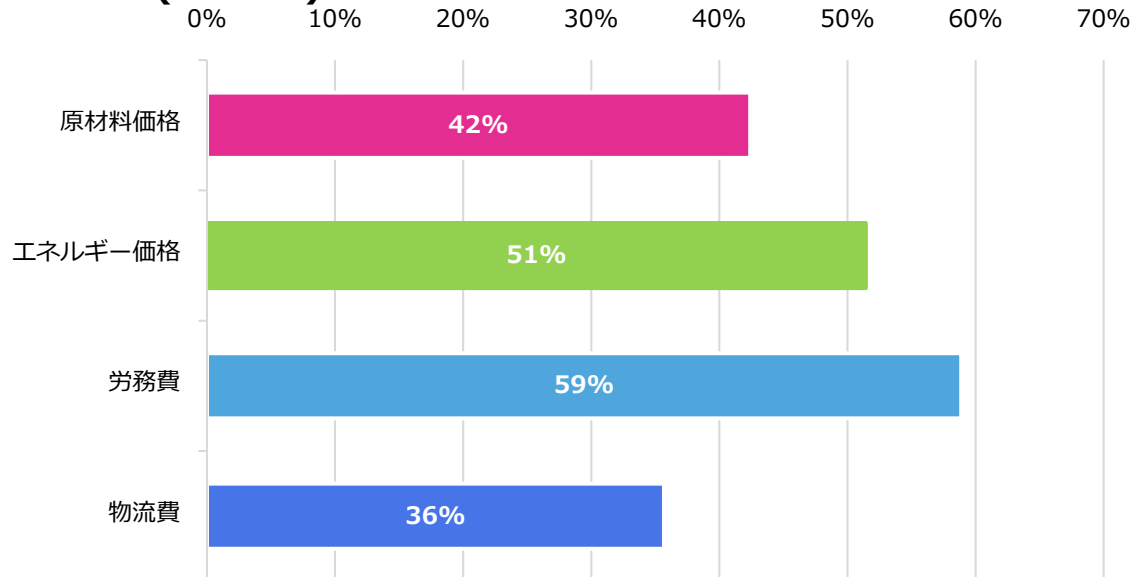
# Q2. 価格転嫁が難しい分野(複数回答可)

労務費が最も価格転嫁が進んでいない。  
また、卸売業では物流費が最も進んでいない。

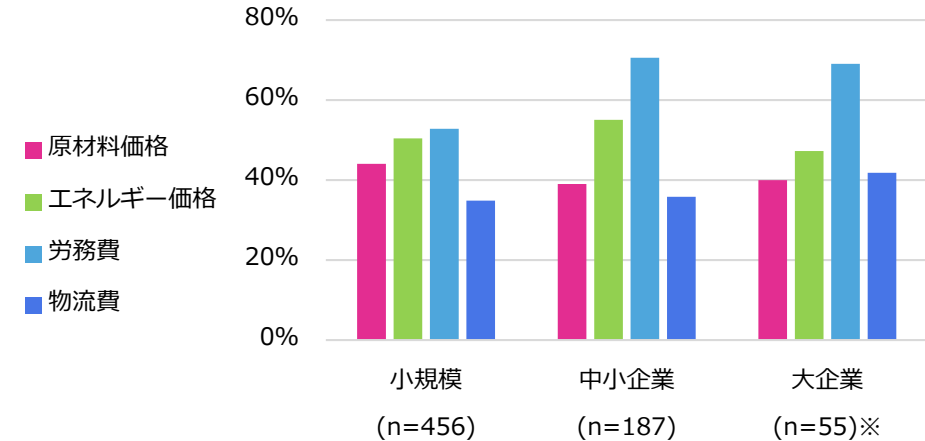
## 主な会員コメント

- ・エネルギーや労務費など、明確に根拠を示すのが難しい項目は交渉がまとまらず、転嫁を受け入れられづらい（製造業）
- ・仕入先から方針があれば転嫁できるが、エネルギー費や物流費、労務費はなかなか理解が得られない（卸売業）

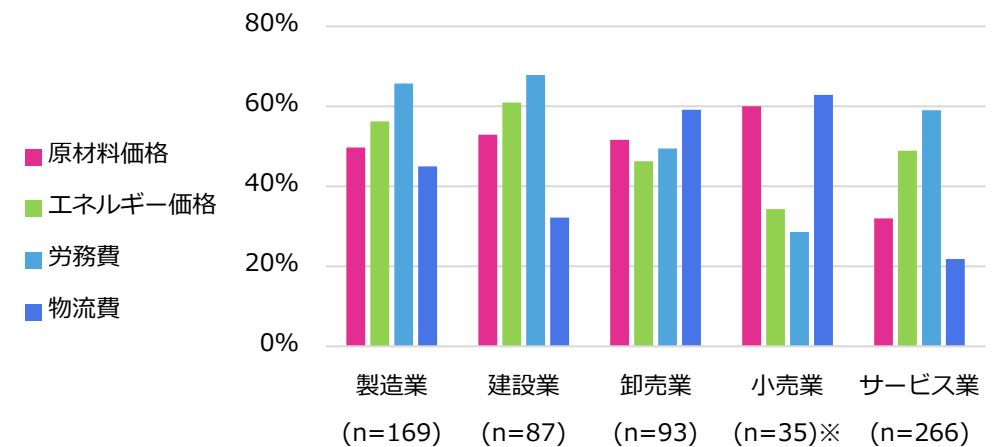
## 全体割合(n=698)



## 企業規模比較



## 業種比較



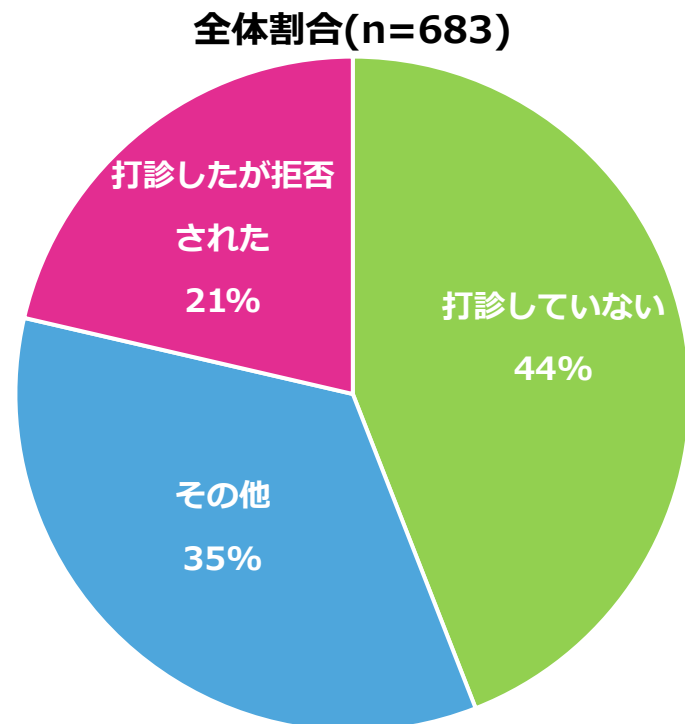
※調査サンプル数が限られております。

# Q3. 価格転嫁が進まない理由

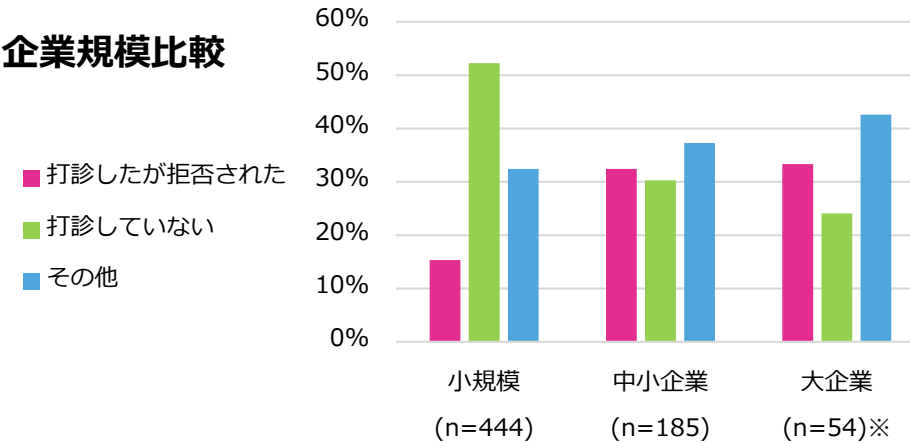
「**打診していない**」が最も多かった。  
「その他」の回答では「**打診以降の交渉が進まない**」「**都度転嫁しているが、コスト上昇分に追い付かない**」などが挙げられた。

## 主な会員コメント

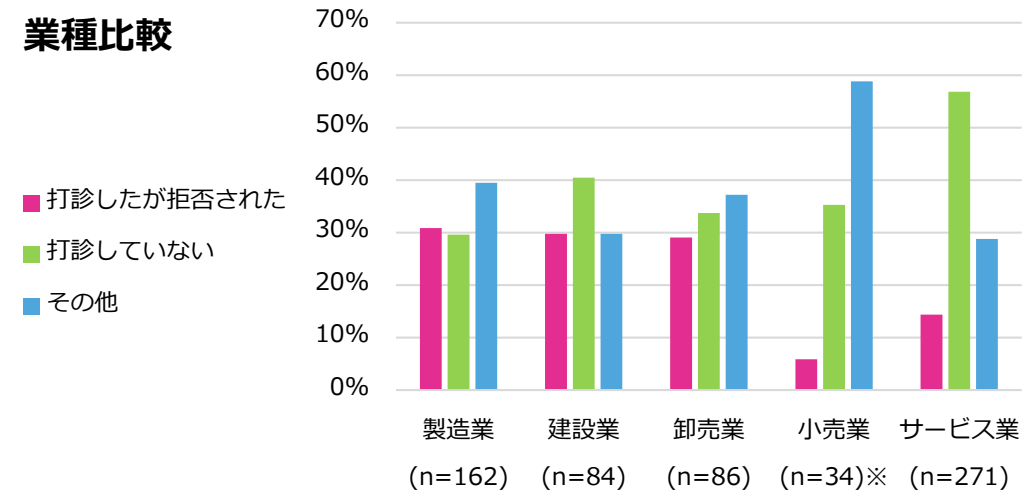
・顧客によって対応に差。さらなるコストダウンを求める企業もあり、中小零細にとって厳しい状況（製造業）



## 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。

# Q4. 価格転嫁による総売上高の変動

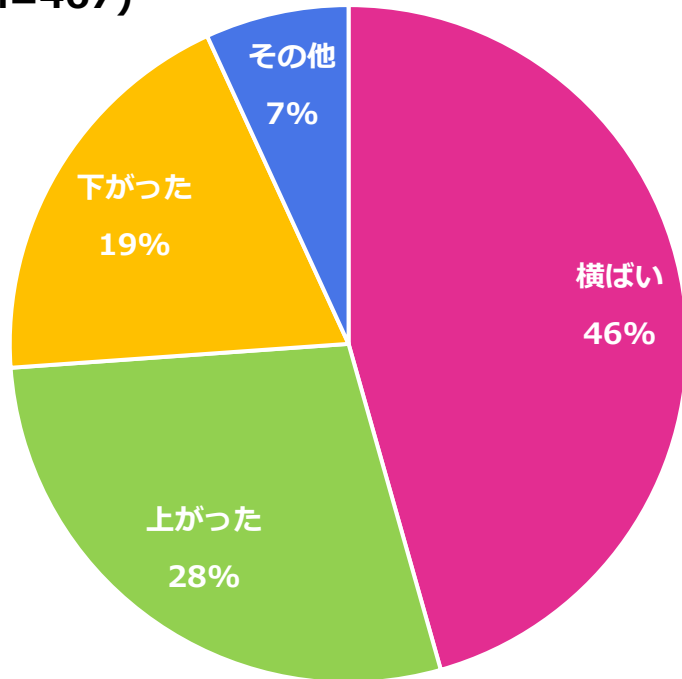
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企業

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。「下がった」と答えた企業も全企業規模・全業種で一定数おり、価格転嫁は必ずしも多くの企業で売上高の上昇に繋がっていない。

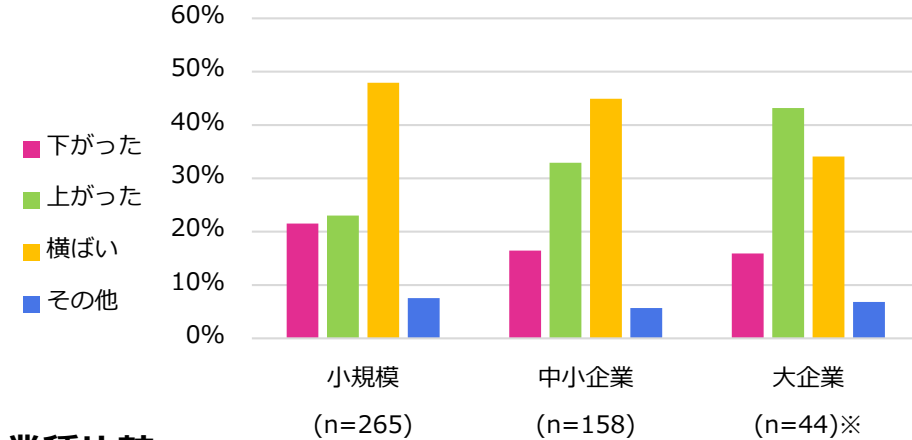
## 主な会員コメント

・売上高は上がったものの、転嫁金額が低いために利益を圧迫している (製造業)

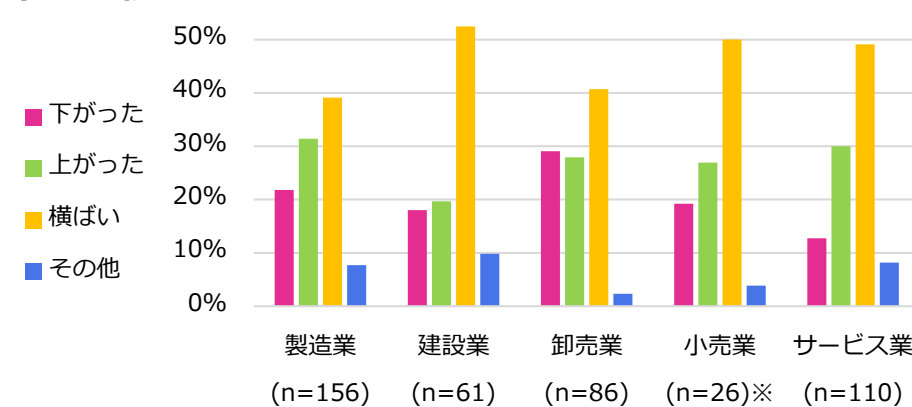
全体割合(n=467)



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。

# 価格転嫁について コメント抜粋

- 値札の貼り替えや自社データベースの変更、顧客のシステムの単価変更などを考えると価格転嫁分以上の労務コストがかかる場合があり、値上げのジレンマがある(中小・卸売業)
- 年初で契約額が確定しているため、交渉できる雰囲気もない(小規模・サービス業)
- 燃料費等コストが高騰する中、今いる従業員さんに少しでも還元するために賃上げした。その分、社内留保が難しく先行きへの不安が強い(小規模・建設業)
- 仕事量は増えつつあるが、原価上昇により利益が上がらず、キャッシュを残しにくい状況である(小規模・建設業)
- 販売価格を下げて受注せざるを得ない状況。元々適正価格では勝負できない(中小・製造業)
- 一定程度理解はしてくれるものの、購入になると“相見積”をとって、揺さぶりを掛けられる。競争社会の中では仕方は無いが、価格転嫁は簡単にはいかないのが現状(中小・製造業)
- 全般的にこれまでが安すぎたと思うので、これを機に適正価格に戻していく試みをしている(小規模・建設業)
- 現状、最低賃金上昇については国の対策が出ているが、仕入れ価格に対しては、個々の努力に任されている部分がある。具体的な対策を国レベルで行って欲しい(小規模・製造業)

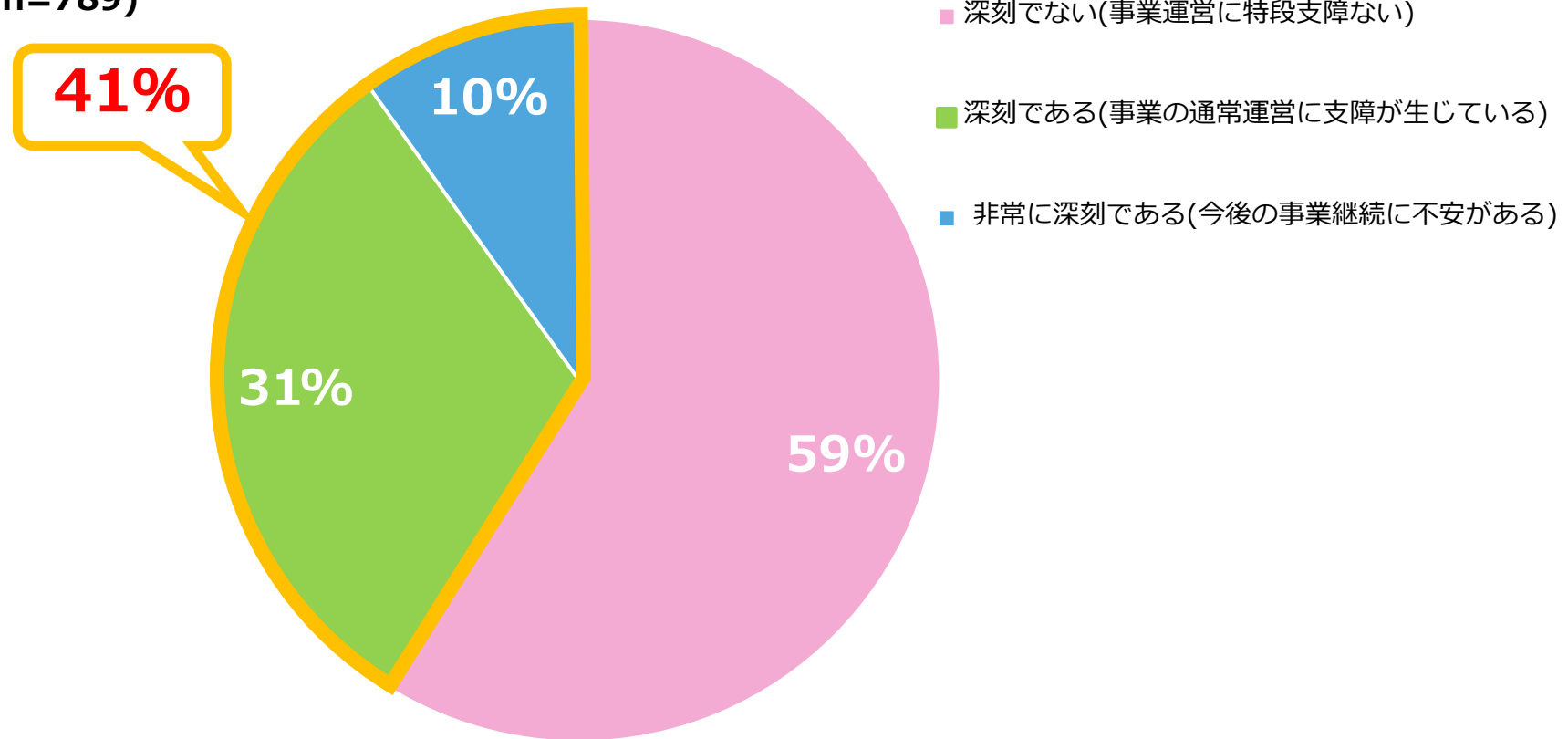
## **(2) トピックス調査②**

# **人手不足の状況**

# Q1.人手不足の状況について

41%の企業が人手不足を感じており、そのうち10%は今後の事業継続に不安を抱えるほど深刻な状況になっている。

全体割合(n=789)



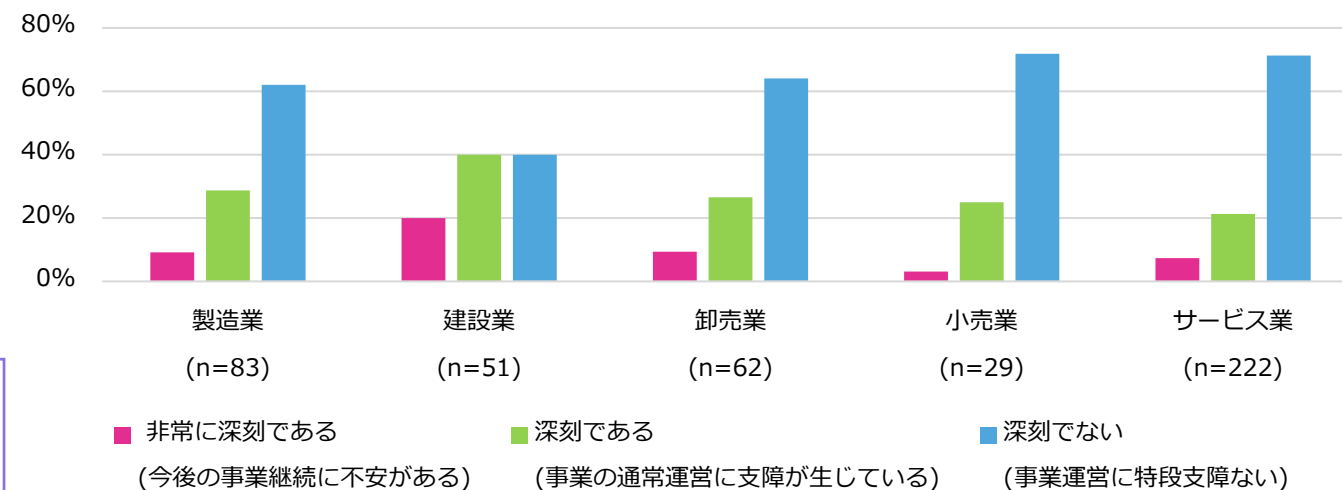
# Q1.人手不足の状況について

小規模企業・中小企業に注目して分析を行った。  
2024年問題を控える建設業で小規模・中小ともに「深刻である」という回答が多い結果となった。

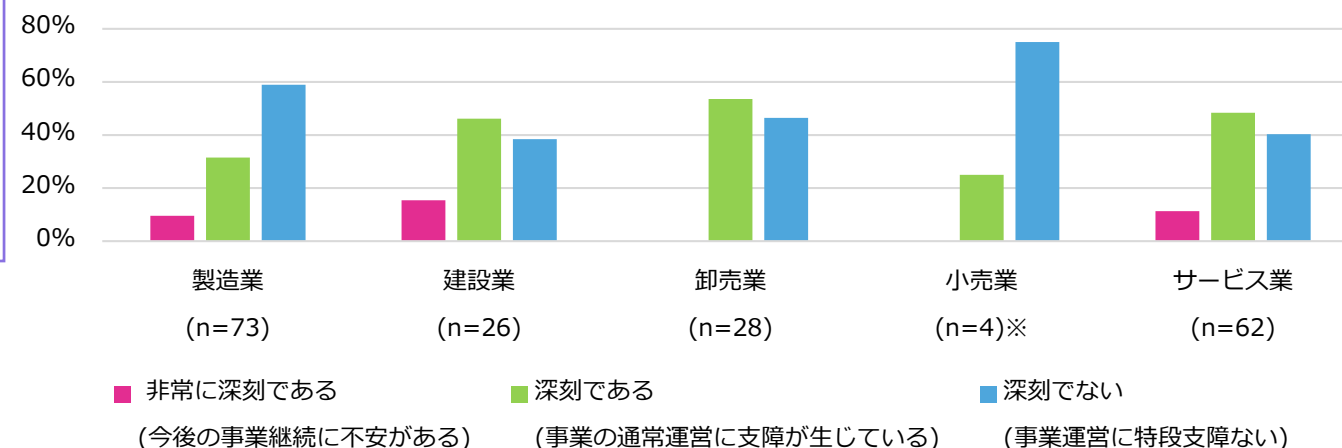
## 主な会員コメント

- ・現場の人材が不足している。採用形態や属性は問わず採用したい（建設業）
- ・大卒は何とか採用が出来ているが、高卒の採用が非常に難しい。外国人技能実習生で補っており、労働力の確保が短期しかできず厳しい状況（製造業）

## 小規模企業



## 中小企業

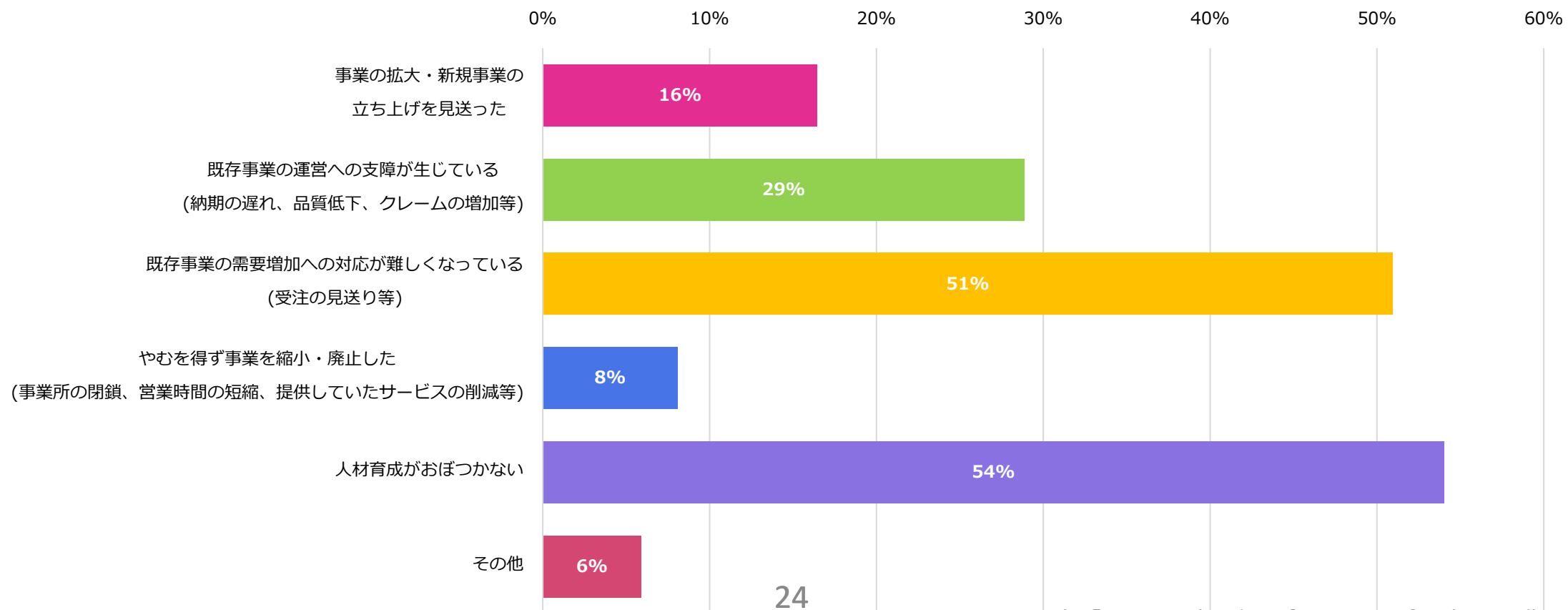


# Q2. 人手不足による影響(複数回答可)

※調査対象：Q1で「非常に深刻」「深刻」と回答した企業

「既存事業の需要増加への対応が難しくなっている」「人材育成がおぼつかない」の回答が多く、  
需要増加への対応や人材育成に課題を抱えている企業が多い。

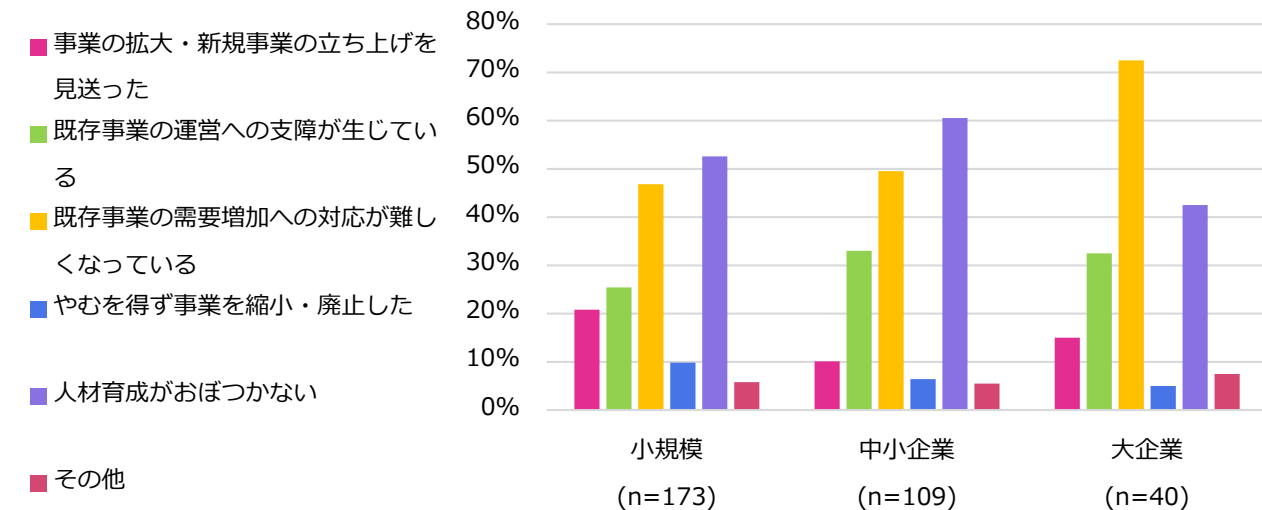
全体割合(n=322)





# Q2.人手不足による影響(複数回答可)

## 企業規模比較

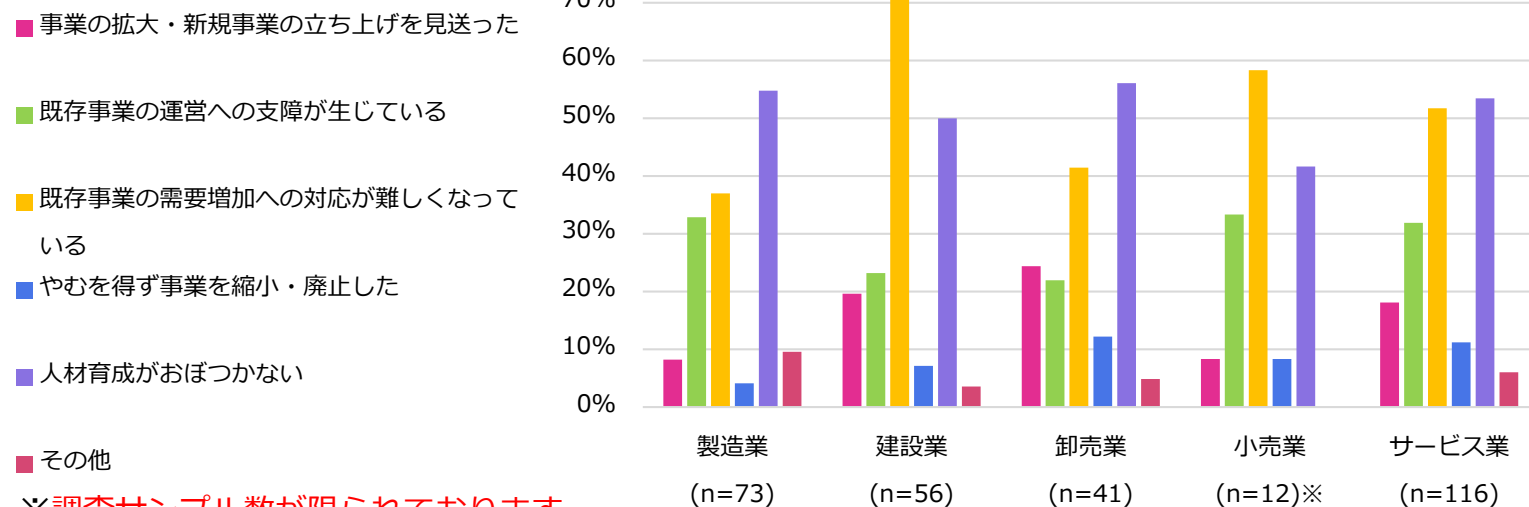


## 主な会員コメント

・コロナの五類移行後に受注は伸びたが、受注案件を外部人材でやりくりしている状況にあり、追加の受注はお断りをしている(建設業)

・人手不足のため、営業時間を短縮した。また、OJTの体制が整わず、本来すべきフォローアップができないまま新入社員を現場に投入せざるを得ない状況にある(サービス業)

## 業種比較



※調査サンプル数が限られております。

# Q3.2024年の採用予定(複数回答可)

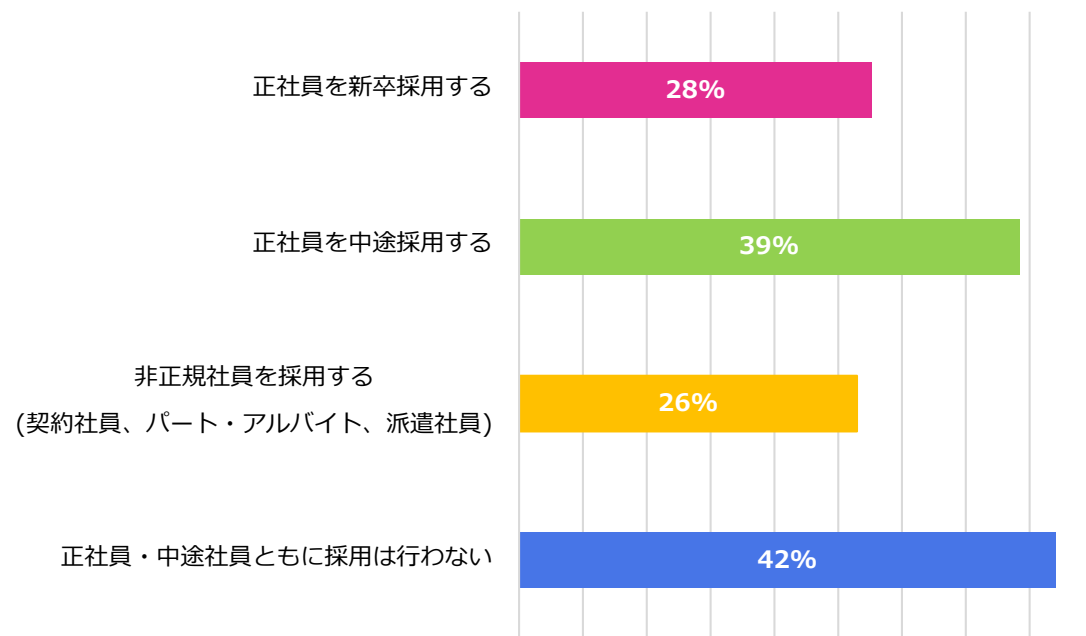
2024年4月採用予定の採用形態を調査。中小企業では中途採用率が高い。

## 主な会員コメント

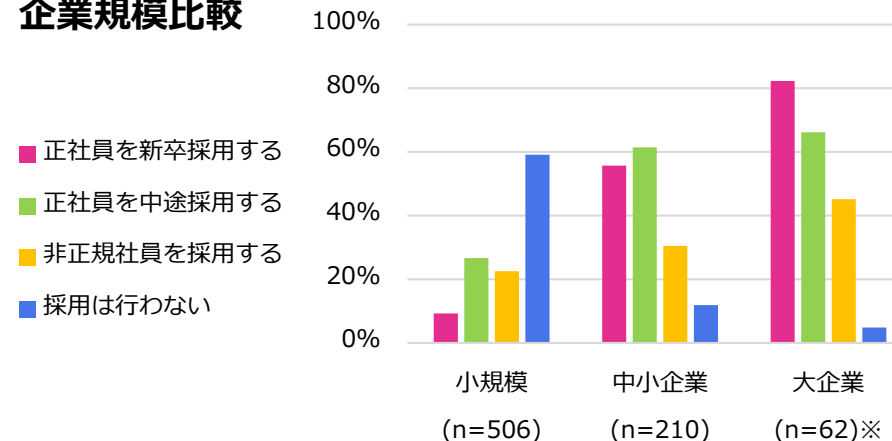
・現場、バックオフィス含めて全般的に人員は不足している。営業職、開発職での中途採用を行った(製造業)

### 全体割合(n=778)

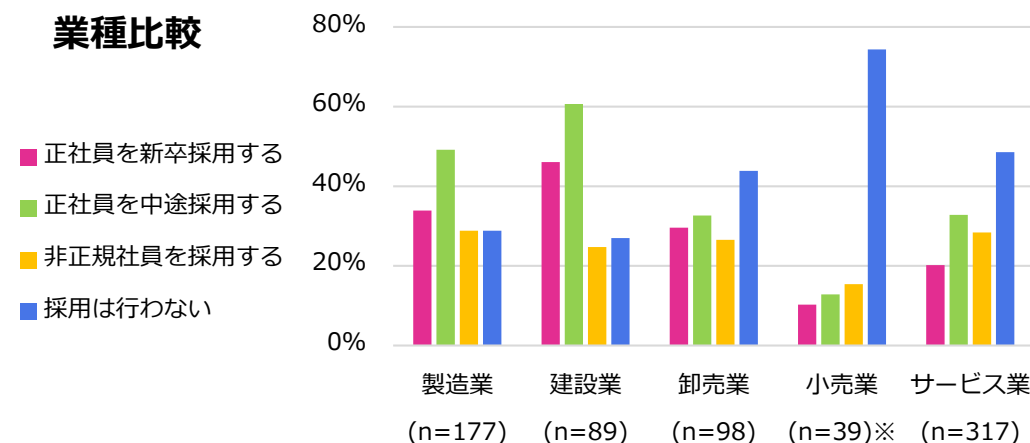
0% 5% 10% 15% 20% 25% 30% 35% 40% 45%



### 企業規模比較



### 業種比較



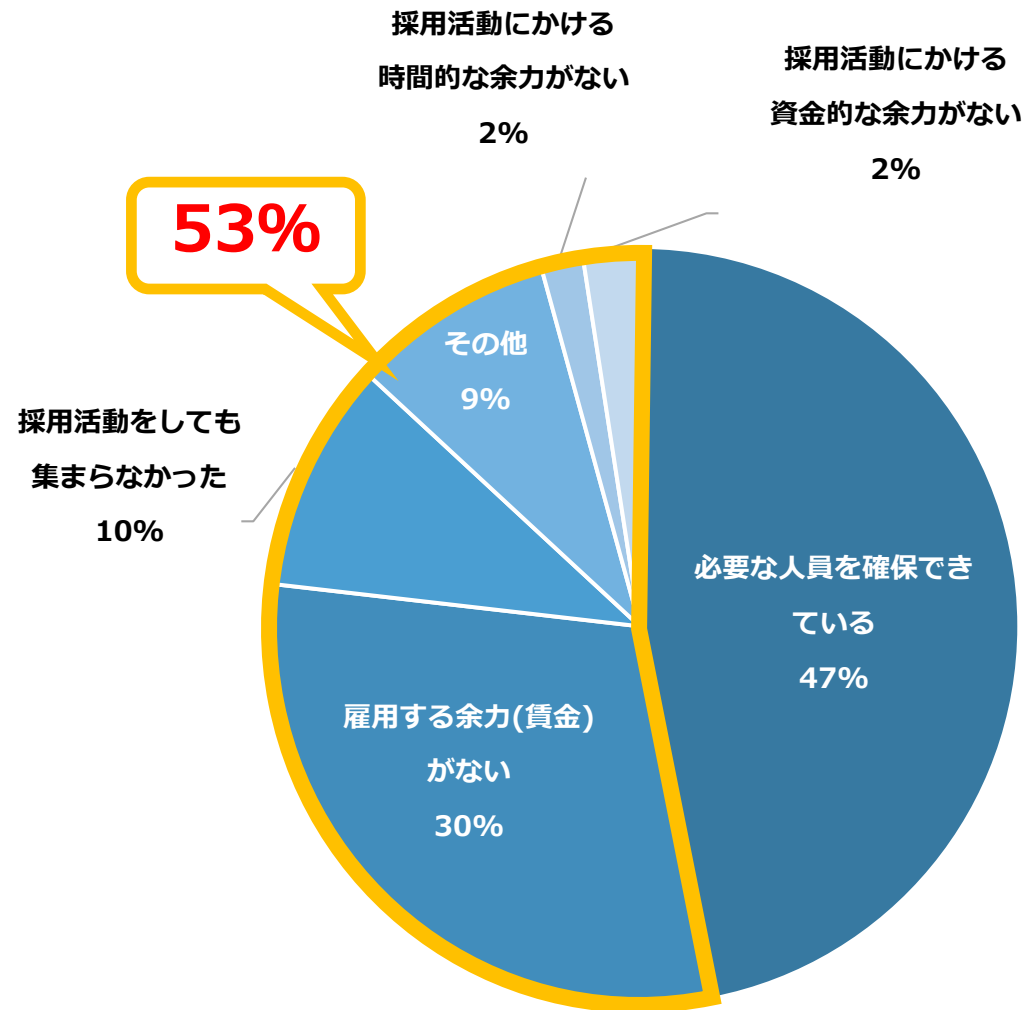
※調査サンプル数が限られております。

# Q4.採用しない理由

※調査対象：Q3で「正社員・中途社員ともに採用は行わない」と回答した企業

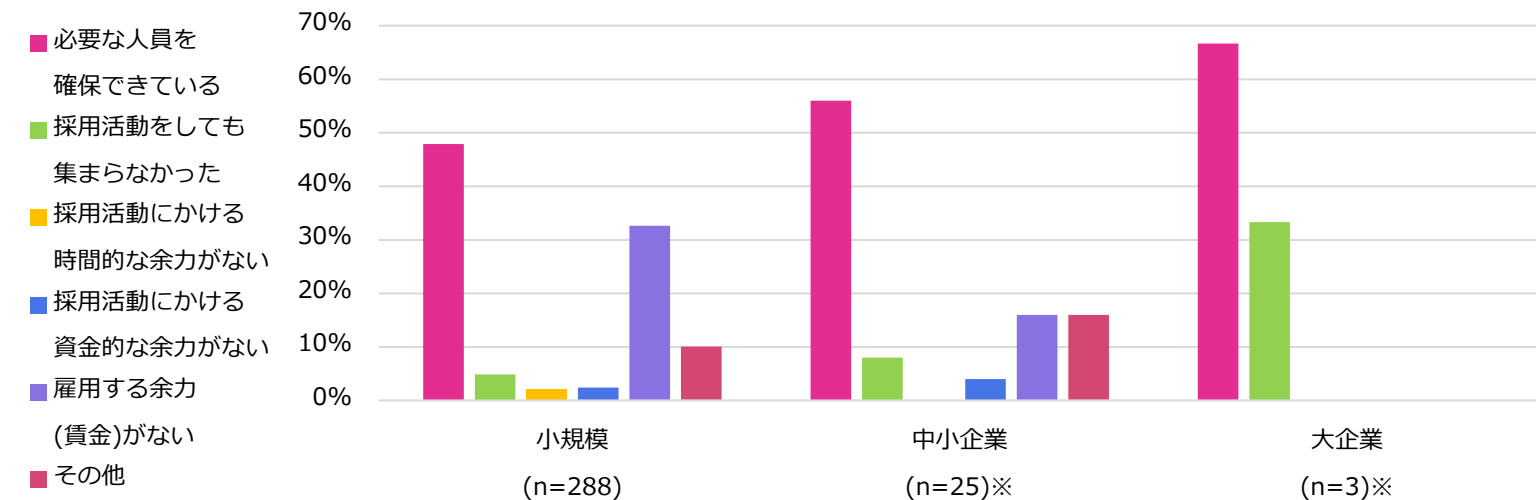
全体割合(n=328)

採用を行わない企業の約半数が採用したくても実施できていないことがわかった。  
とくに「雇用する余力(賃金)がない」の割合が高く、最低賃金の上昇や賃上げムードの中で人手不足に苦しむ企業の姿が読み取れる



# Q4.採用しない理由

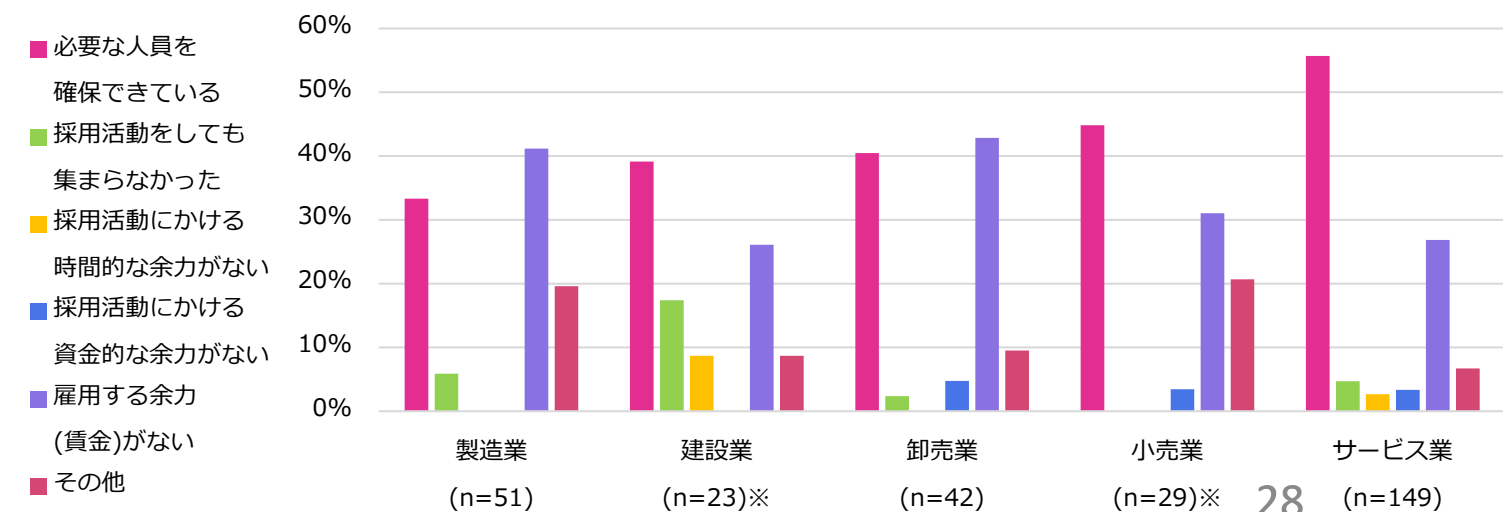
## 企業規模比較



### 主な会員コメント

- ・大手企業は賃上げをできているが、零細企業には難しい。人材確保のためにも、まずは零細企業の賃上げから進める必要がある(製造業)
- ・事業承継のために新規採用を検討してはいるものの、今の不安定な状況で引継ぎをしてよいものか悩んでいる(卸売業)

## 業種比較



## (人手不足の影響)

- 他の社員への負担が増大して時間外労働が増えている(小規模・卸売業)
- ドライバー不足により外部委託が増加し、収支が悪化。労働環境の改善が進まない(大手・運輸業)

## (採用を行わない理由)

- 最低賃金が高く採用しにくくなっている(小規模・小売業)

## (人手不足解消に向けた取り組み)

- 今年初めて有料サイトを利用し、数年ぶりに新卒採用が出来た。各サイトの特徴と募集する時期により求職者の反応が大きく異なることを理解できた。初任給の相場の上昇を再認識し、初任給の増額と既存社員の給与水準の見直しを実施した(中小・製造業)

## (その他ご意見)

- 社会構造の変化に教育機関が対応しきれていないので、未経験者を採用し育てるコストを国や地方自治体が少しでも負担して欲しい(小規模・サービス業)
- IT産業では景気が良く仕事は多い。しかし技術者不足のために受注ができていない(中小・情報通信業)