

第47回定期景況調査

(2023年10~12月期)

2023年12月13日(水) 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 **2023年11月15日(水)～12月1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10～12月期)
(2)トピックス調査①「**インボイス制度開始後の状況**」
トピックス調査②「**取引価格の適正化の状況**」

※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

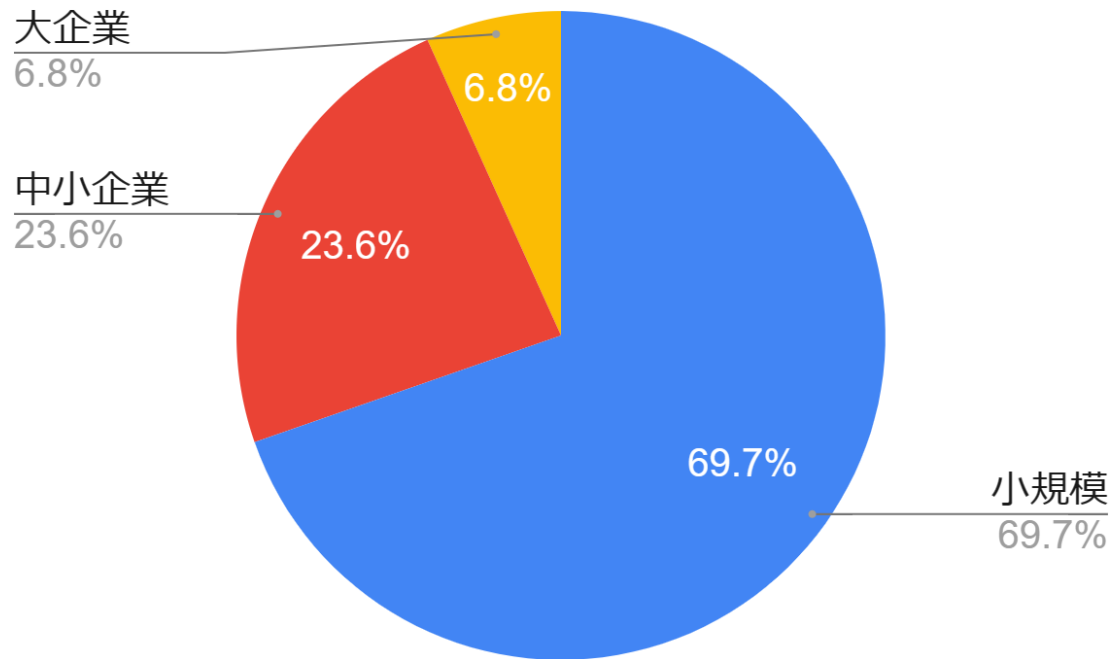
ハイライト

- 業況判断DIは、**前期、前年同期に比べて上昇した**
- 仕入単価の上昇が続く中、**建設業が売上を伸ばし採算が好転した一方で、小売業は業況が悪化した**
- インボイス制度について、免税事業者と取引をする課税事業者のうち約**72%**が**今後の取引の見直し、もしくはインボイス登録を促す**対応を予定している
- 建設業の取引価格の適正化が**わずかに進展した(前期71%→81%)**

※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

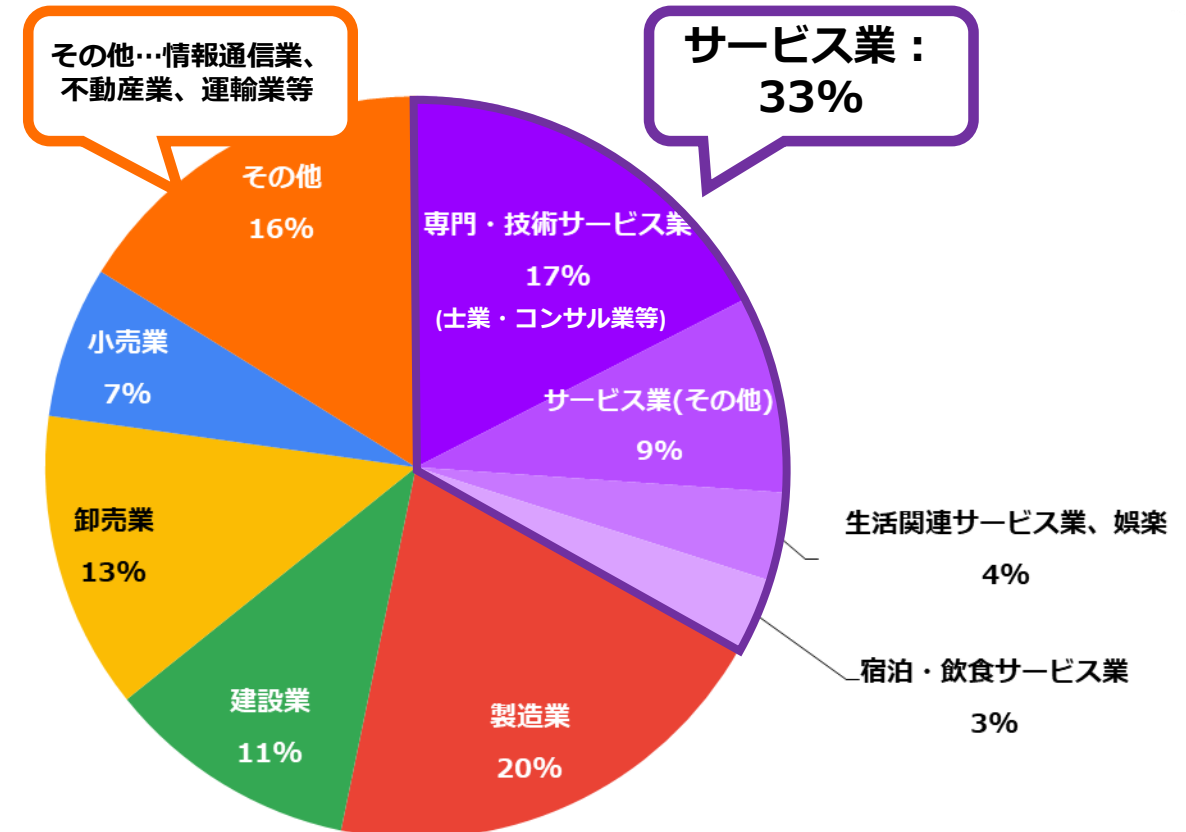
◎ 回答企業 755社

【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、前年同期に比べて上昇した 来期はほぼ横ばいの見通し

今期

企業規模別

小規模はマイナス水準に転じた
中小企業は上昇し、プラス水準を維持した
大企業は大幅に上昇した

業種別

製造業はほぼ横ばい
建設業はプラス水準に転じた
卸売業は▲16.3→▲8.2に改善した
小売業は下降し、マイナス水準に転じた
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

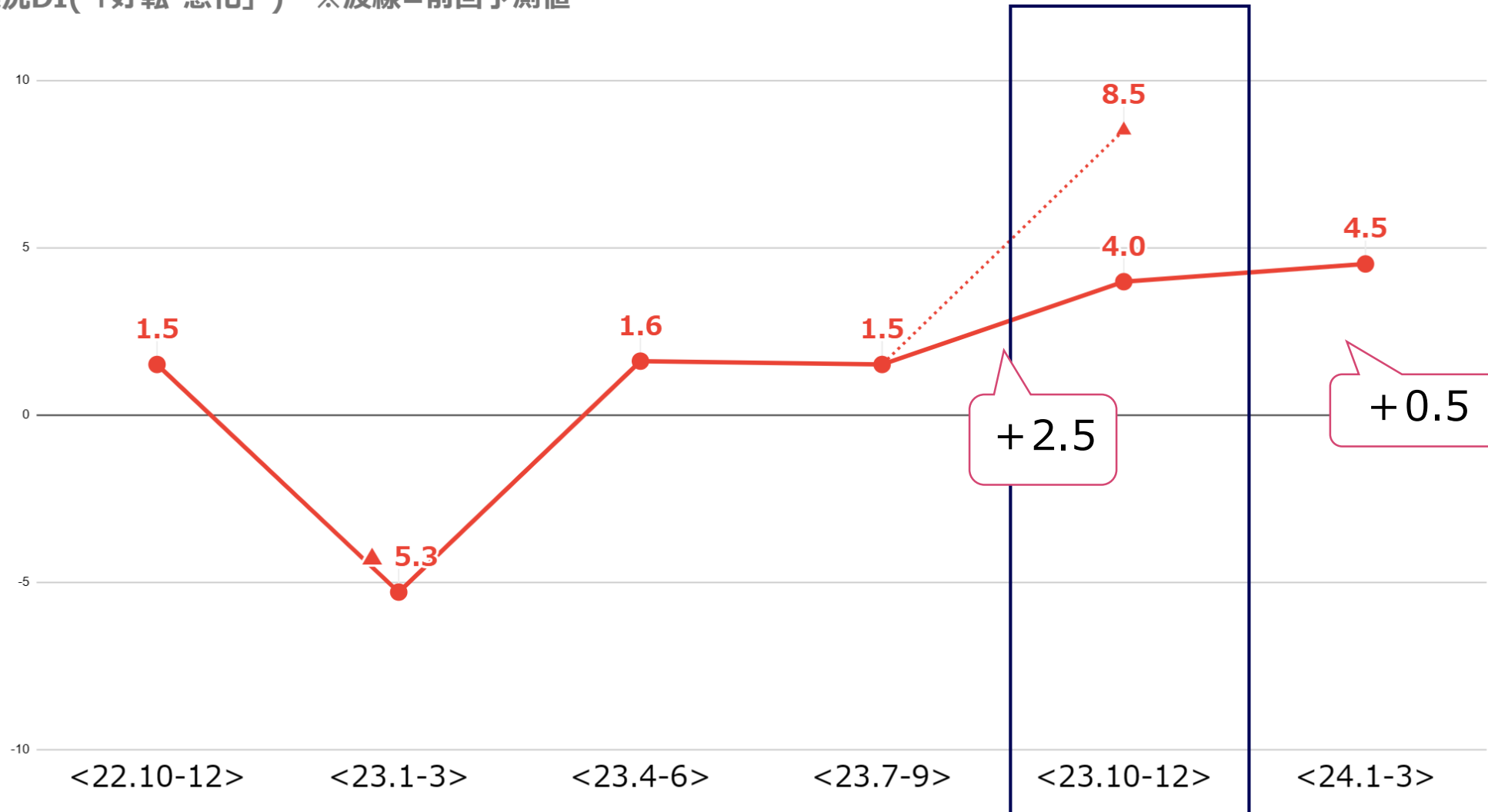
小規模はほぼ横ばい
中小企業は下降するものの、プラス水準を維持する見込み
大企業は大幅に下降する見込み

業種別

製造業は▲4.6→▲0.7に改善する見込み
建設業は横ばい
卸売業は▲8.2→▲7.1に改善する見込み
小売業は▲2.0→▲14.0に悪化を予測
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

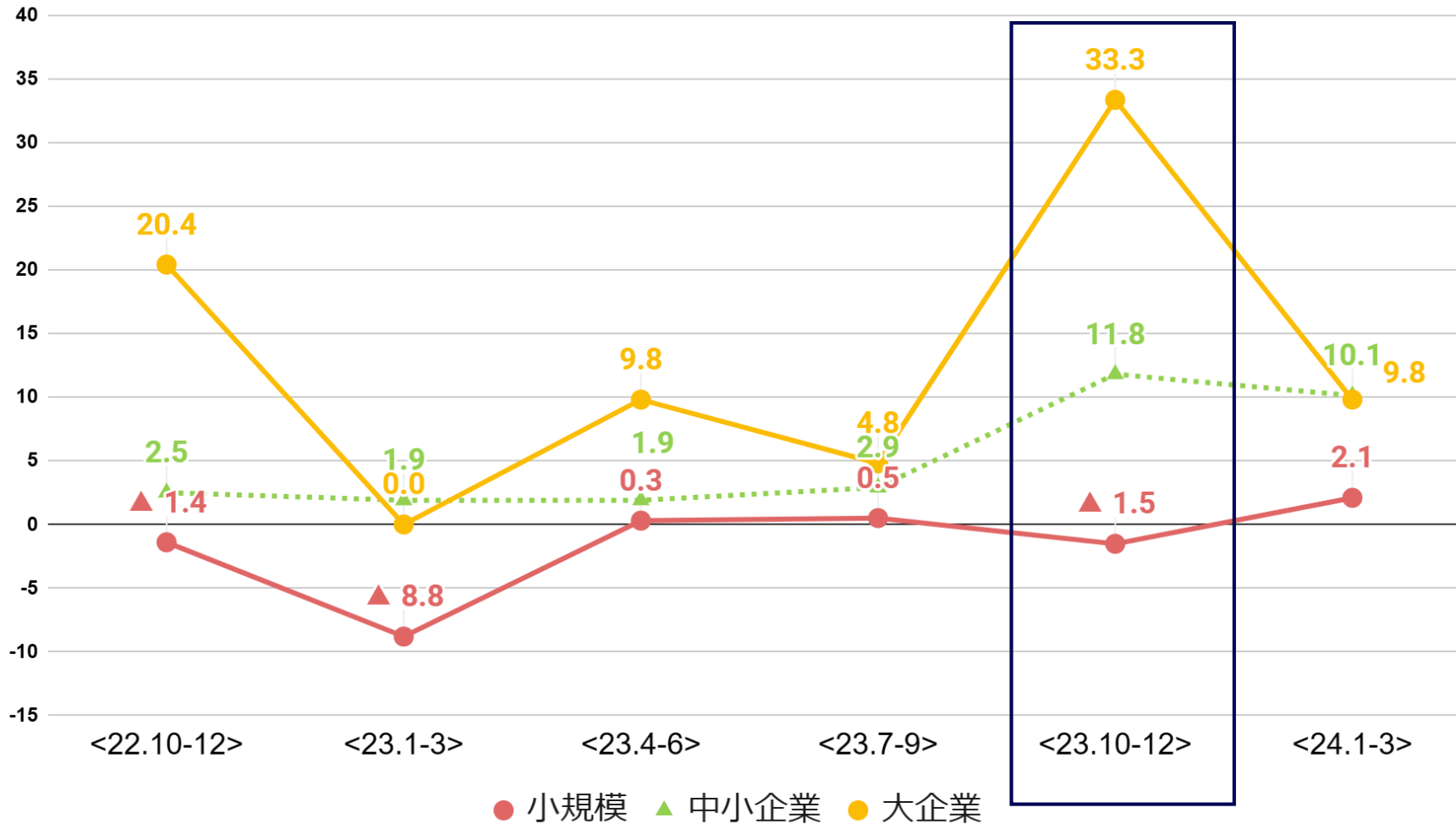
全産業業況DI(「好転」 - 「悪化」)の推移

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)

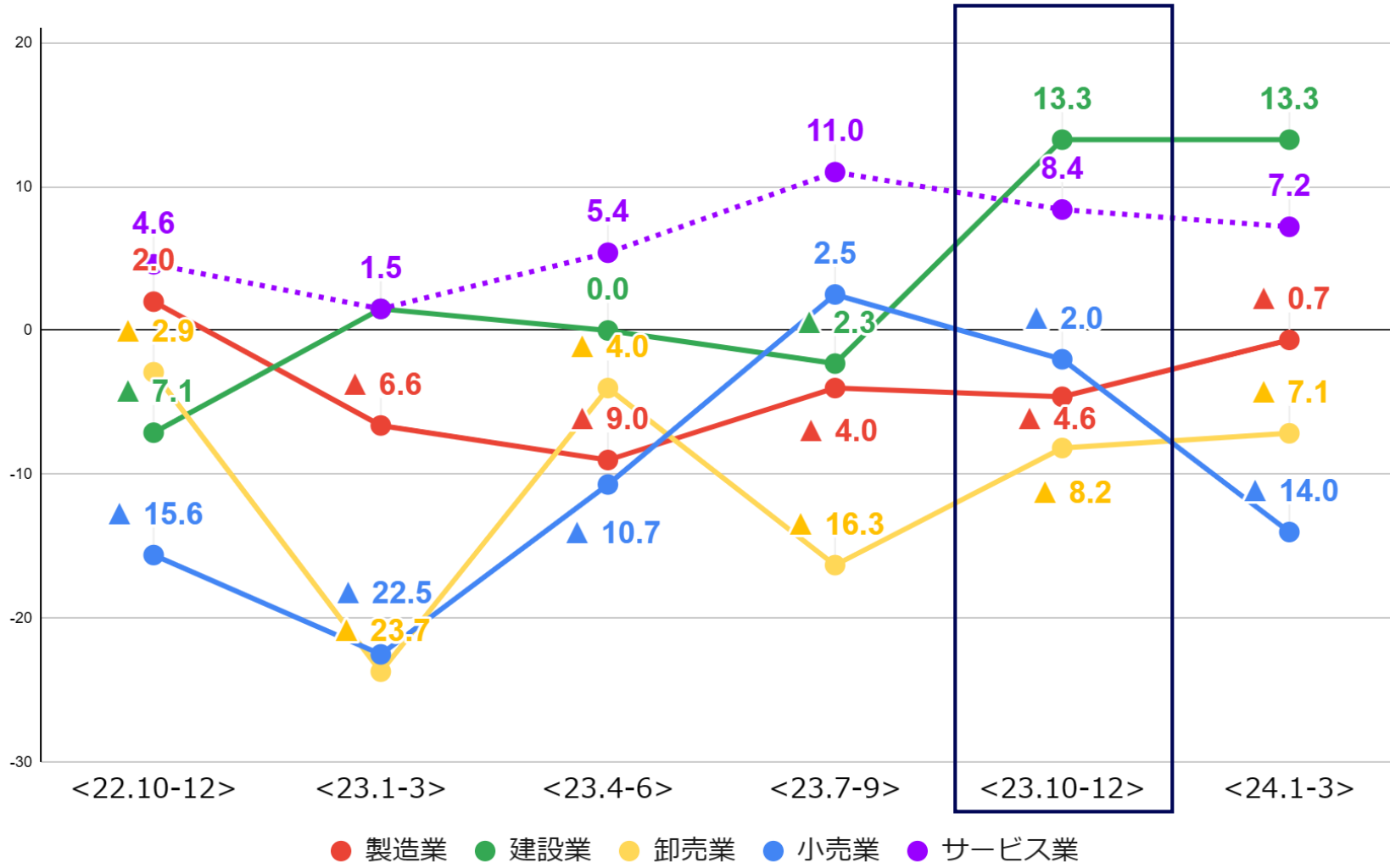
業況DI(「好転-悪化」)



規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

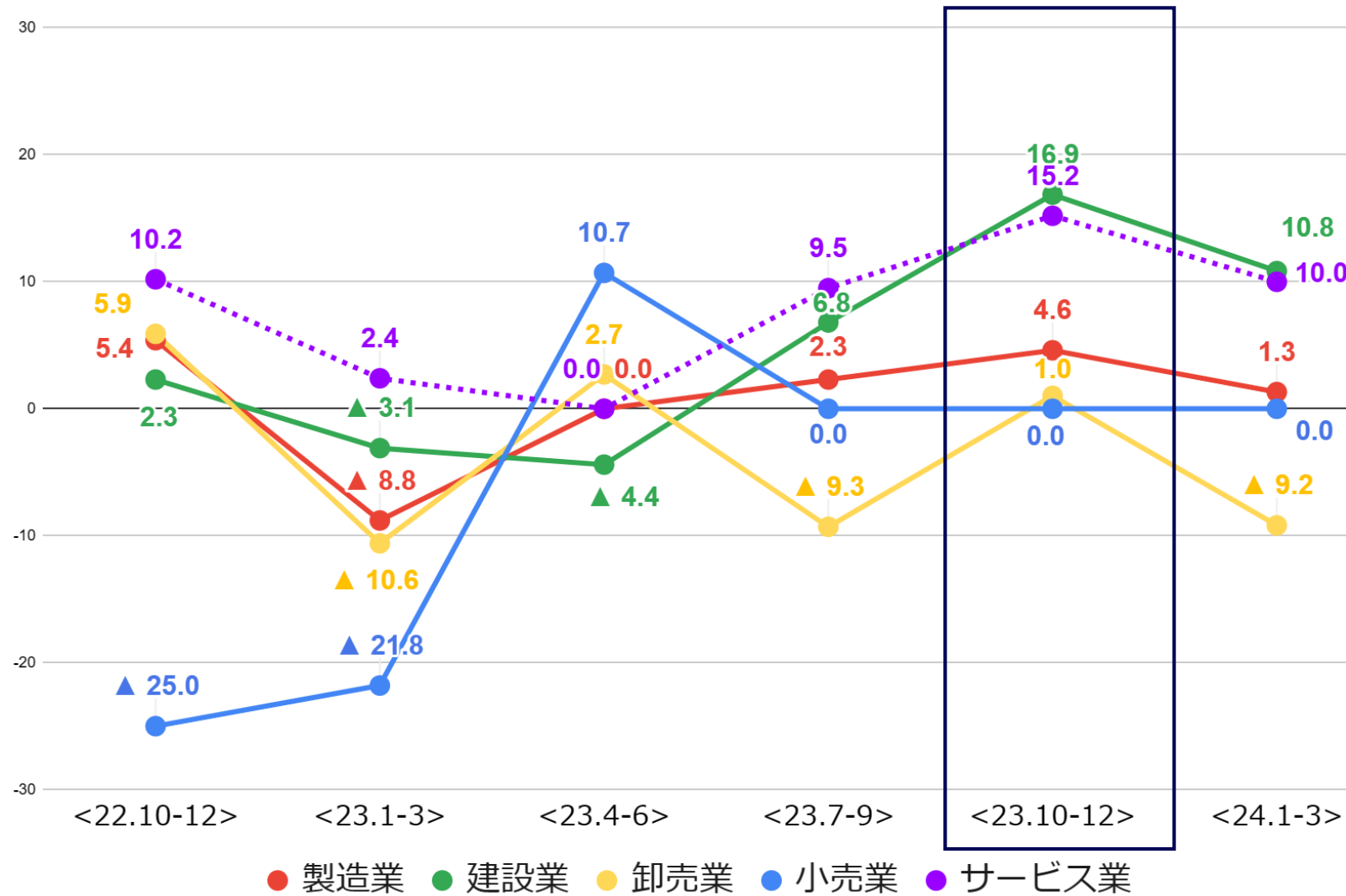
業況DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)

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)



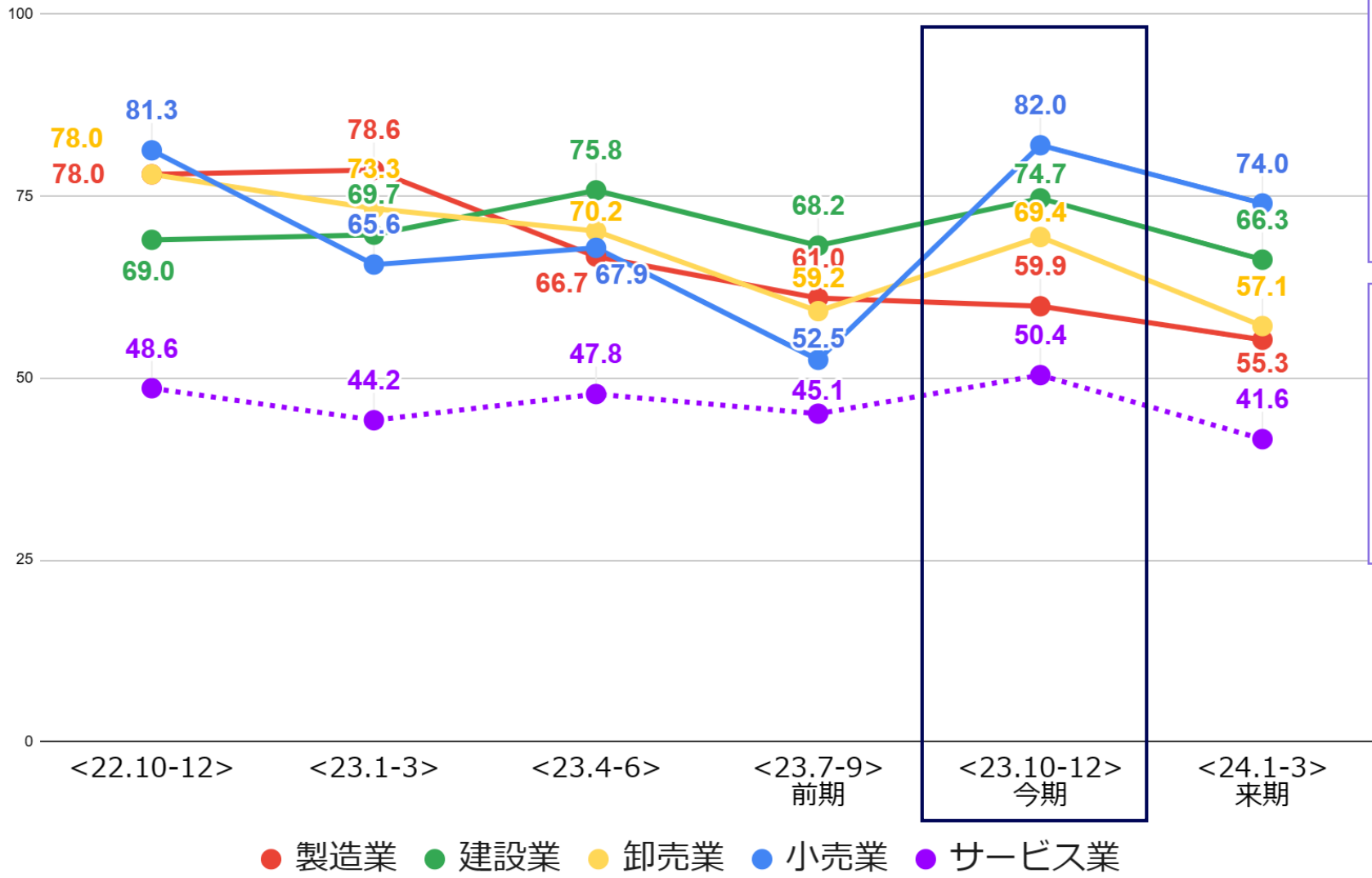
今期
小売業を除く全業種で増加した

来期
小売業は横ばいで、その他業種は減少を見込む

主な会員コメント

- ・ 資材価格高騰が続き、一定の価格転嫁が広く進んでいることで売上が増加 (大企業・建設業)
- ・ コロナ禍で伸びたEC需要が落ち着いたことと、仕入れ単価や送料の上昇により不調 (小規模・小売業)
- ・ 気温が高い状況が続き、秋冬物が売れない (小規模・小売業)

仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)



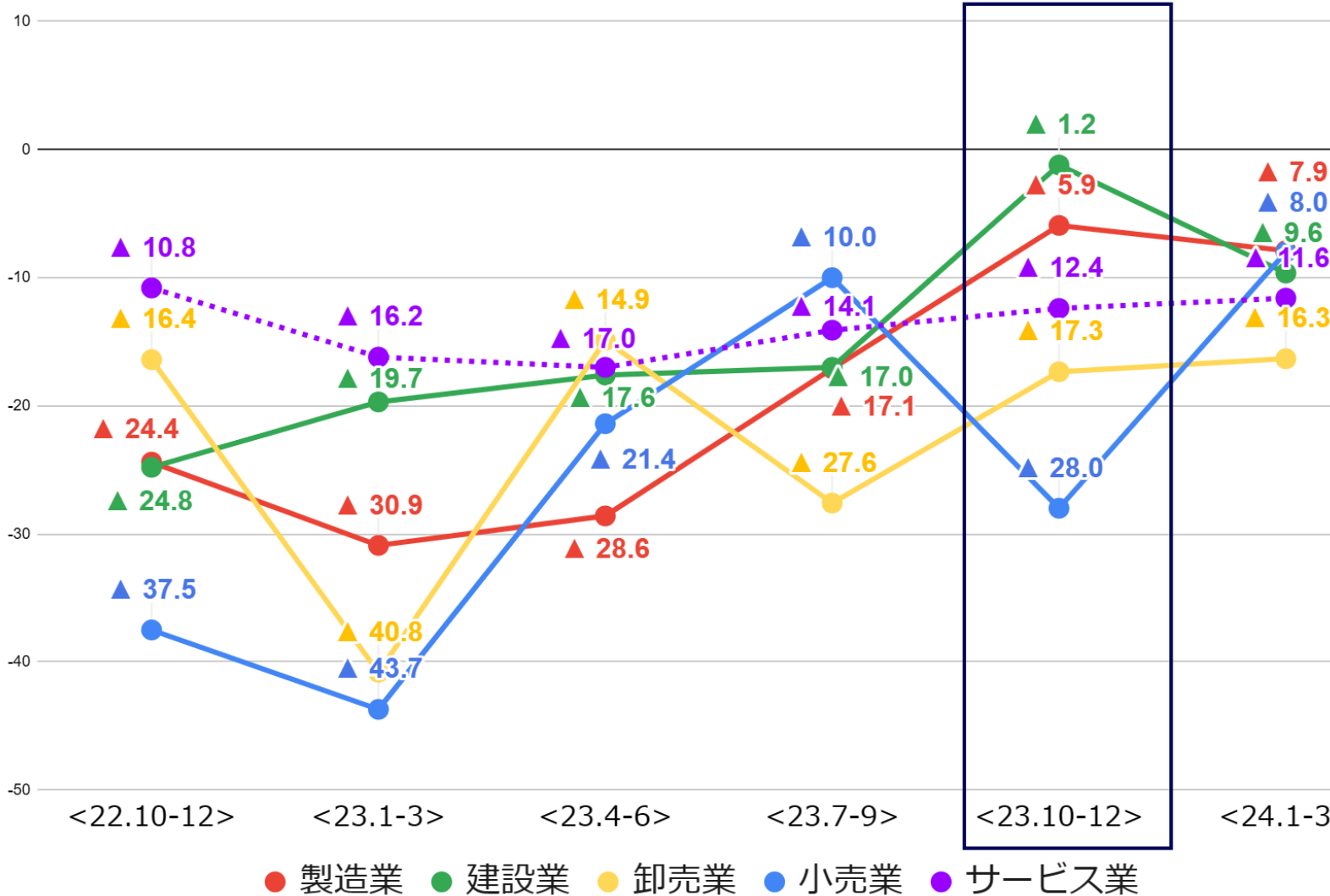
今期
小売業が大幅に上昇した

来期
来期は全業種不変のまま高い水準で推移

主な会員コメント

- ・仕入単価上昇分を都度販売価格に転嫁しているが、結局割引価格でしか売れず粗利の確保ができない (小規模・小売業)

採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



今期

建設業が好転し、小売業は悪化した

来期

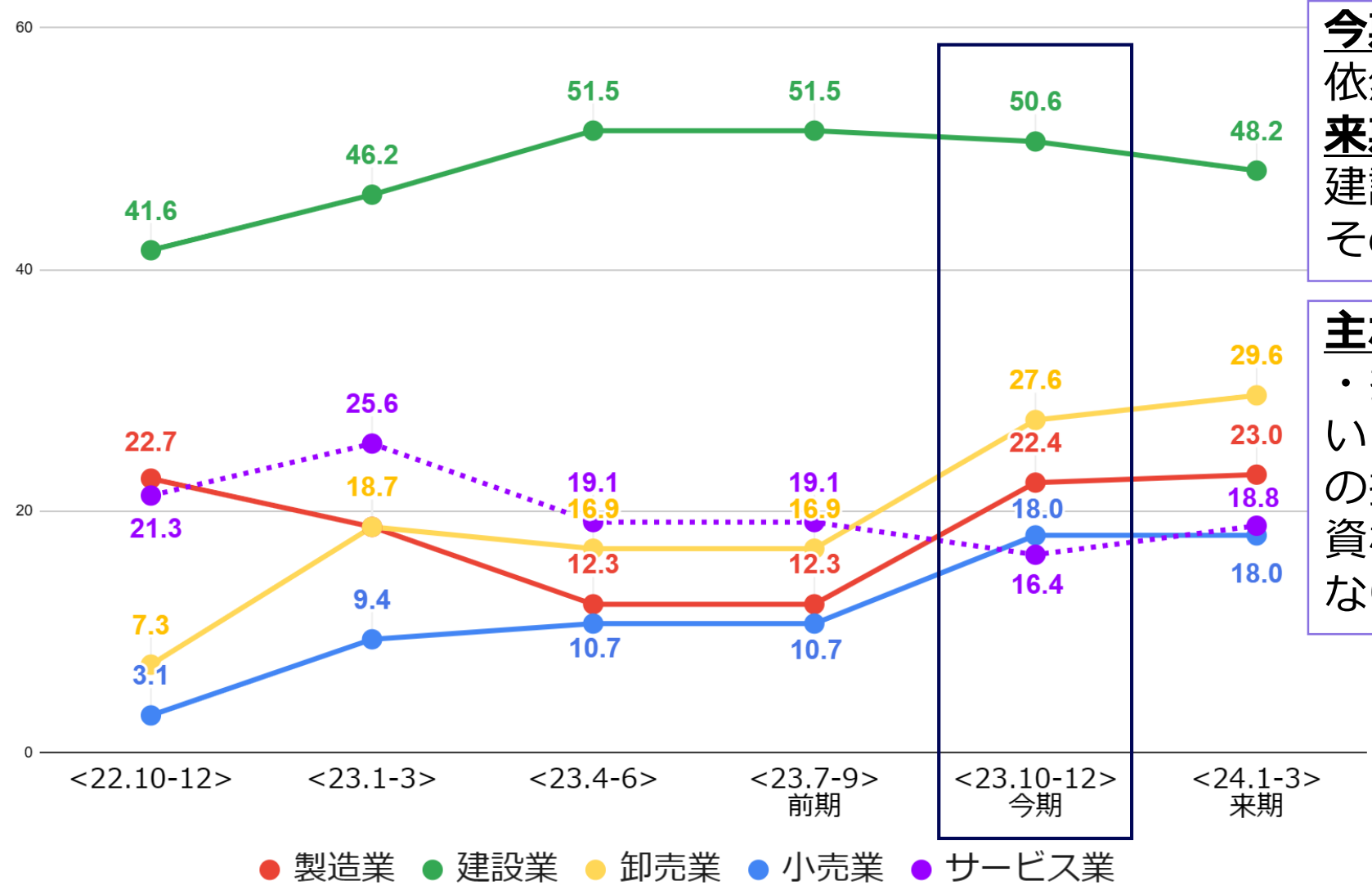
建設業は悪化し、小売業は好転を見込む

その他業種はほぼ横ばい

主な会員コメント

- ・ 設備投資案件が増え、価格転嫁が進展したことから売上・採算とも好転 (中小・建設業)
- ・ 来季においては、働き方改革に伴い、労働生産性の低下による慢性的な利益率の下落を懸念する (小規模・建設業)
- ・ 為替の上昇により採算悪化 (小規模・小売業)

従業員数DI(「不足」-「過剰」)(業種別)



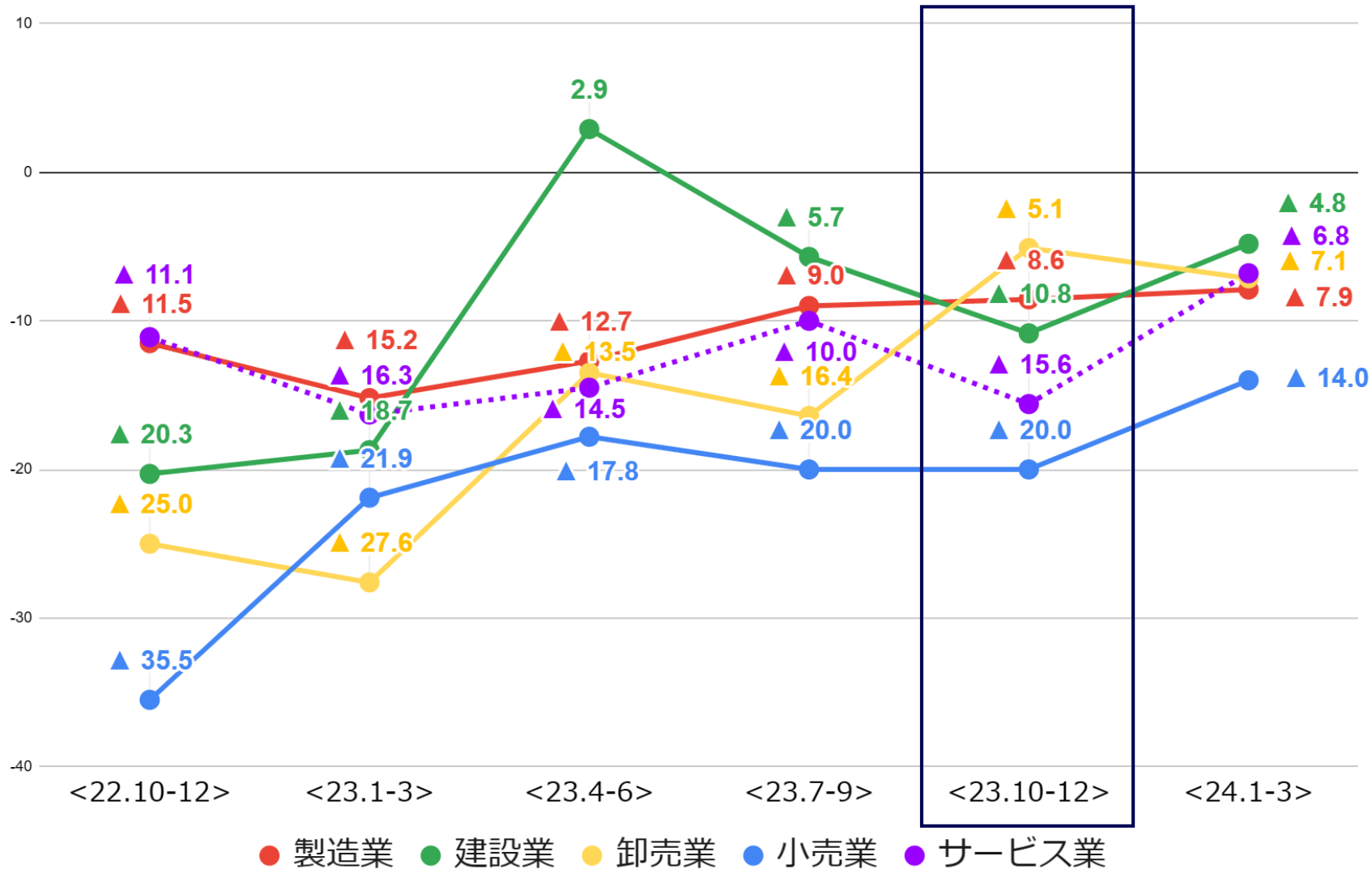
今期
依然として建設業が高い水準で推移

来期
建設業は高止まり、小売業は横ばい
その他全業種で不足が進行する

主な会員コメント

- ・ 技術系希望の若手が減っている。不足を補うため外国人の採用も検討しているものの、資格取得の壁もあり簡単ではない (小規模・建設業)

資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



今期

建設業が悪化した

来期

いずれの業種もマイナス値のまま推移する見込み

主な会員コメント

・借入金返済を先延ばしするため借換をしたが、買掛金の支払いと売掛金の未回収により資金繰り状況（手持ち現金）が変わらず、借入金が増加しただけの感が強い（小規模・建設）

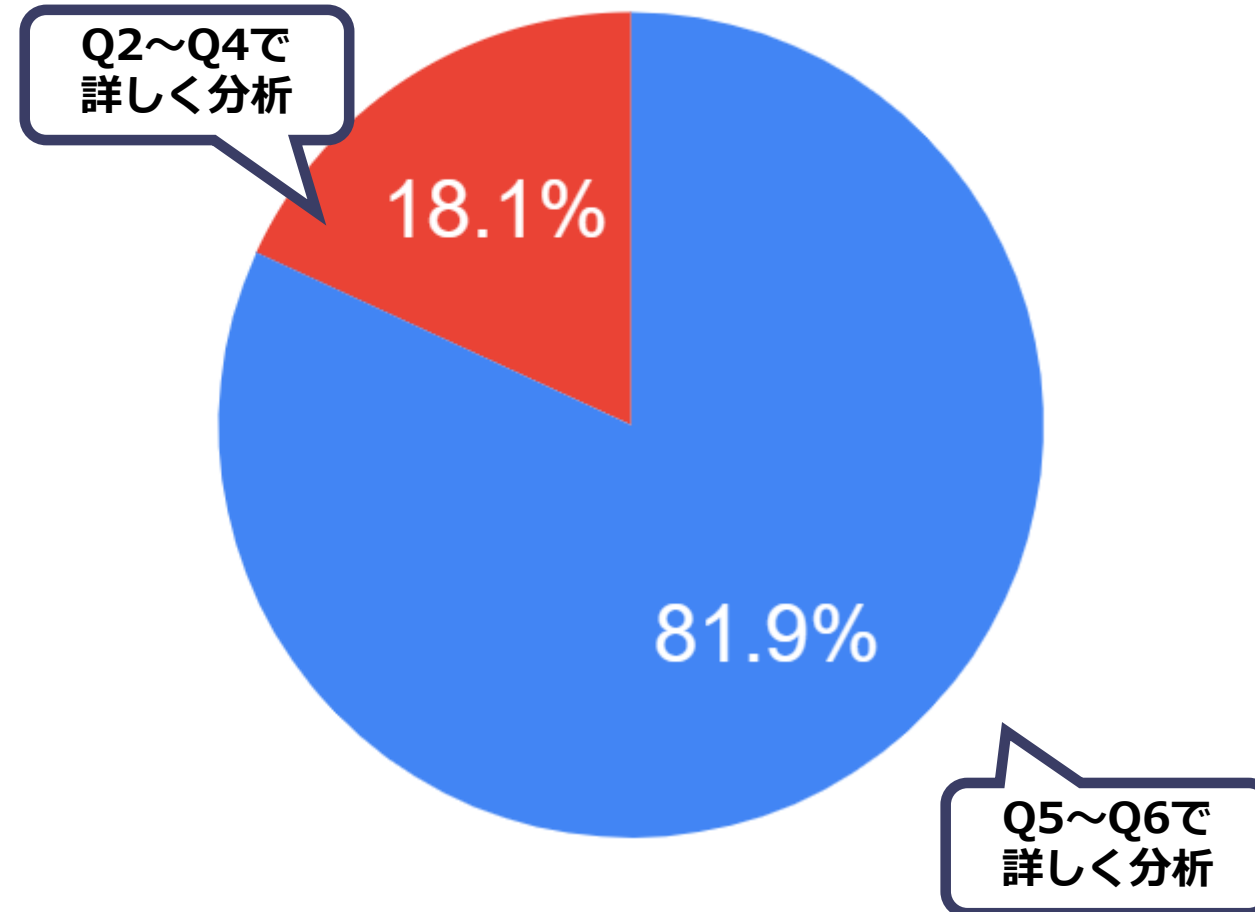
(2)トピックス調査①

インボイス制度開始後の状況

Q1.制度開始以前の状況について

全体傾向(n=755)

- 課税事業者
- 免税事業者

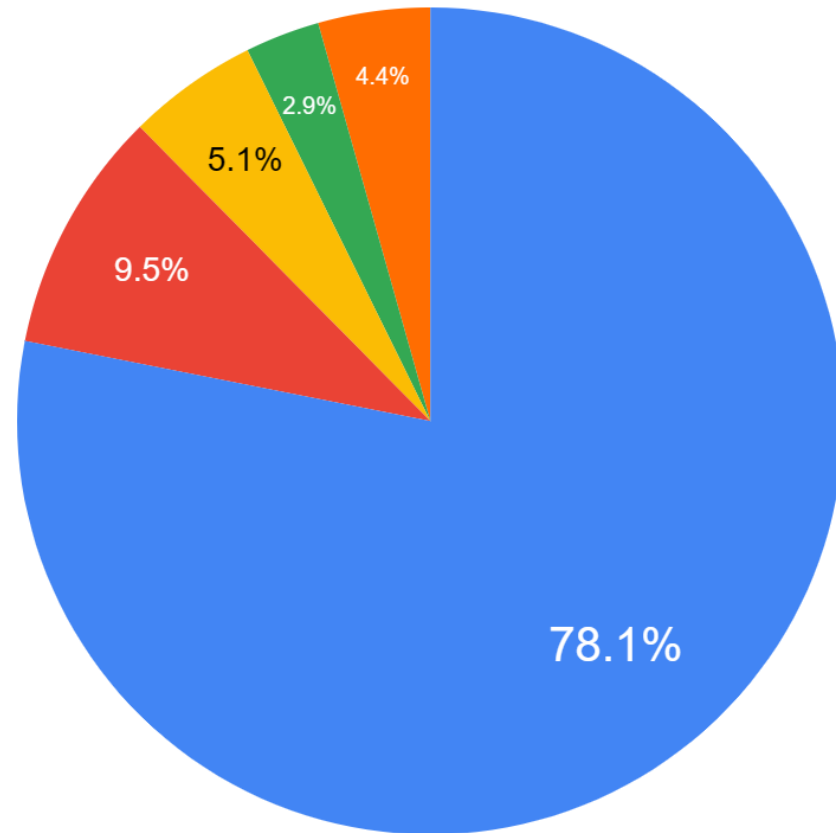


Q2. 制度開始までに取引先から受けた交渉について

回答対象：Q1で「免税事業者」と回答した方

全体傾向(n=137)

- 特段受けていない
- インボイス発行事業者になるよう提案を受けた
- インボイス発行事業者にならない場合、取引価格を引下げるとの交渉を受けた
- 仕入税額控除の経過措置期間以降は取引を見直すとの通知を受けた
- その他



主な会員コメント

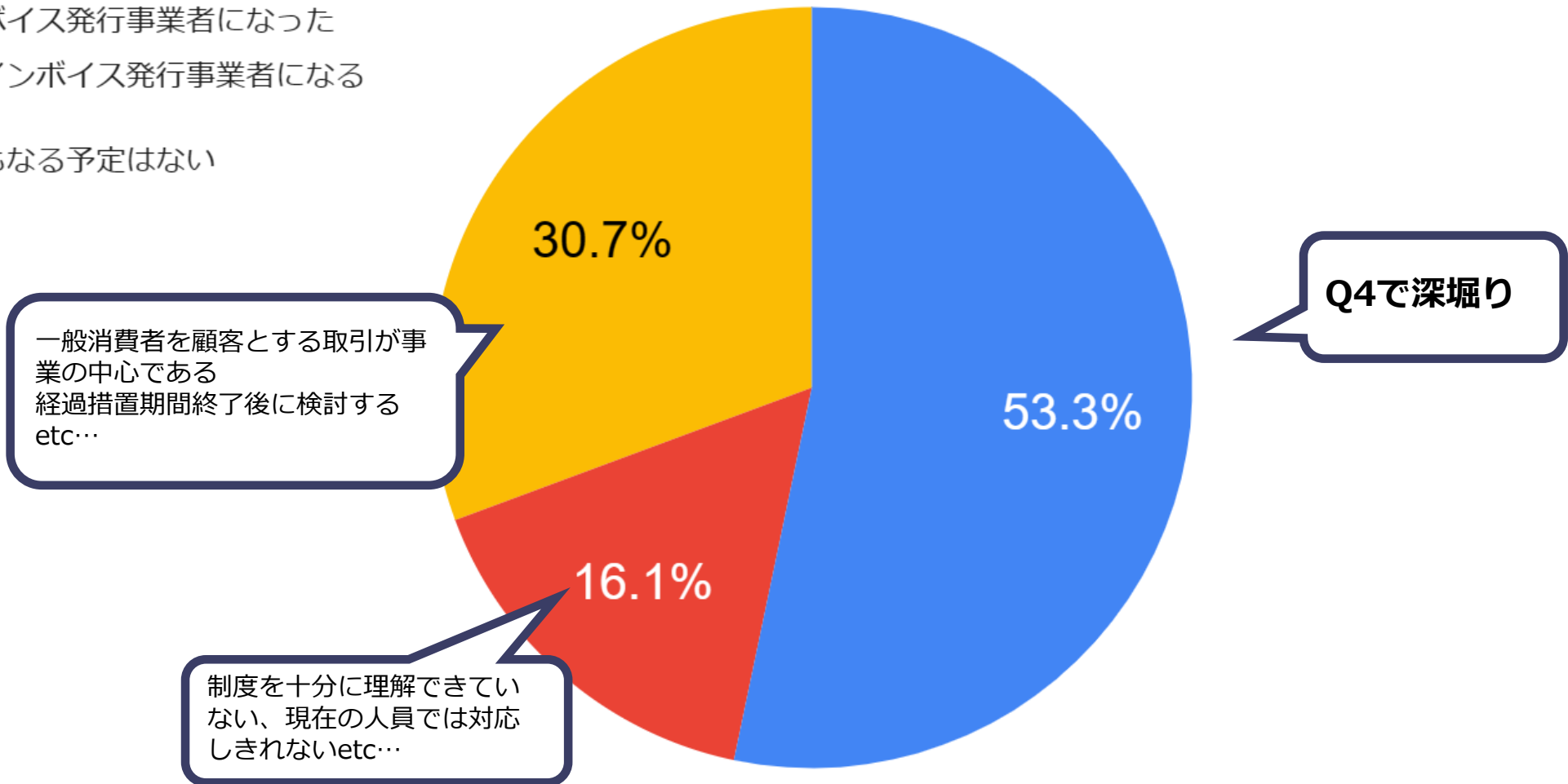
- ・インボイス発行事業者登録をしないと取引を見直す可能性があるといわれた（小規模・サービス業）
- ・登録番号のある領収書を要求されるため、発行事業者になる判断をした（小規模・小売業）

Q3.制度開始を機にインボイス発行事業者になりましたか？

回答対象：Q1で「免税事業者」と回答した方

全体傾向(n=137)

- インボイス発行事業者になった
- 今後インボイス発行事業者になる予定
- 今後もなる予定はない

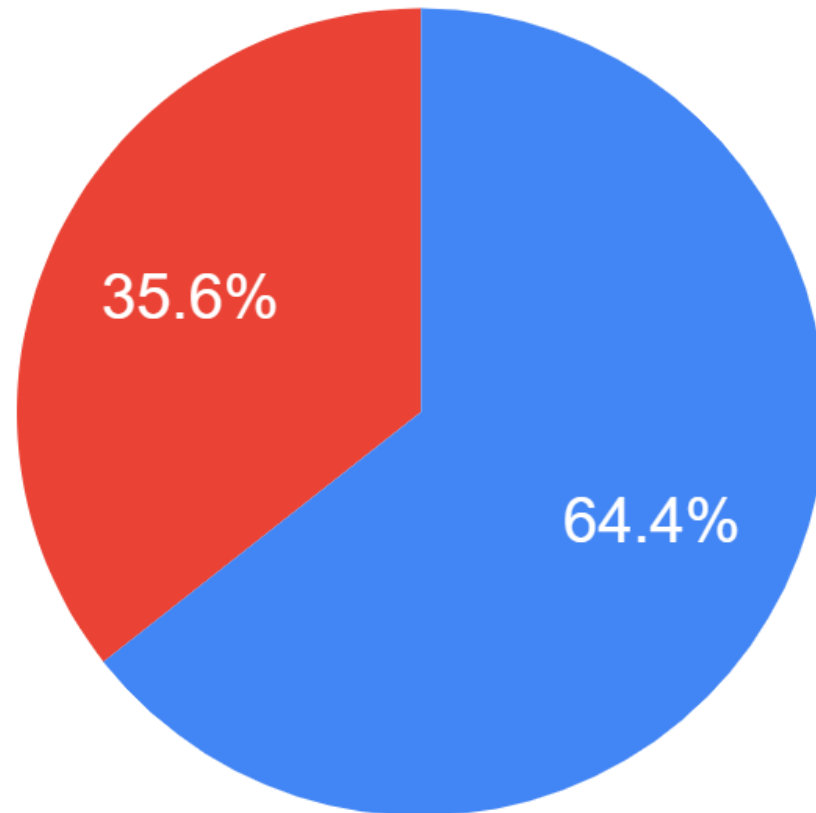


Q4.消費税の納付義務増加分を販売・提供価格に反映できていますか？

回答対象：Q3で「インボイス発行事業者になった」と回答した方

全体傾向(n=73)

- 反映できていない
- 反映できている



主な会員コメント

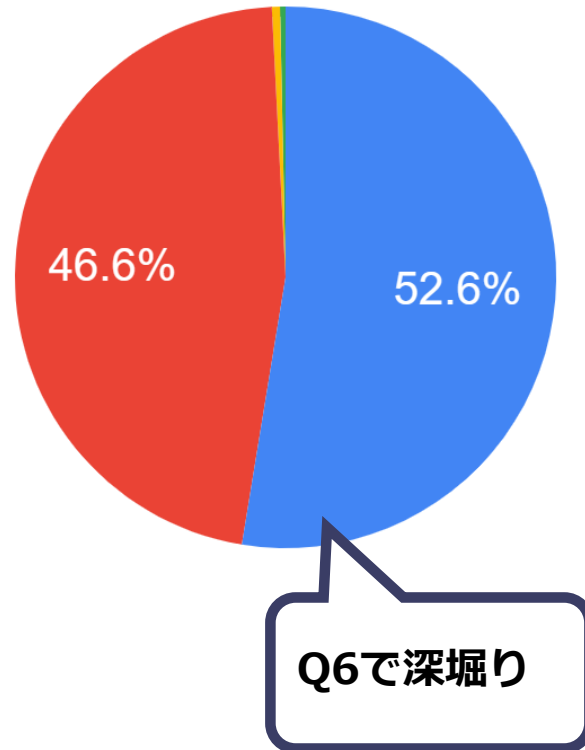
・これまで免税されていた消費税の納付義務が発生し、会計処理が煩雑化した（小規模・サービス業）

Q5.現在の状況について

回答対象：Q1で「課税事業」と回答した方

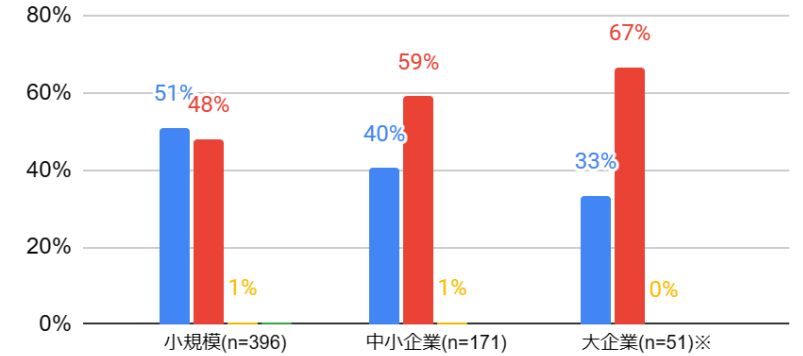
全体傾向(n=618)

- インボイス発行事業者登録済み(免税事業者との取引あり)
- インボイス発行事業者登録済み(免税事業者との取引なし)
- インボイス発行事業者にはならない
- 今後インボイス発行事業者になる予定



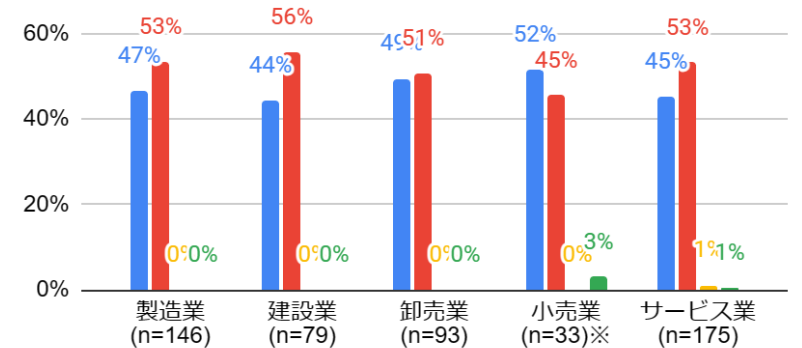
企業規模別

- インボイス発行事業者登録済み(免税事業者との取引あり)
- インボイス発行事業者登録済み(免税事業者との取引なし)
- インボイス発行事業者にはならない
- 今後インボイス発行事業者になる予定



業種別

- インボイス発行事業者登録済み(免税事業者との取引あり)
- インボイス発行事業者登録済み(免税事業者との取引なし)
- インボイス発行事業者にはならない
- 今後インボイス発行事業者になる予定



※調査サンプル数が限られております。

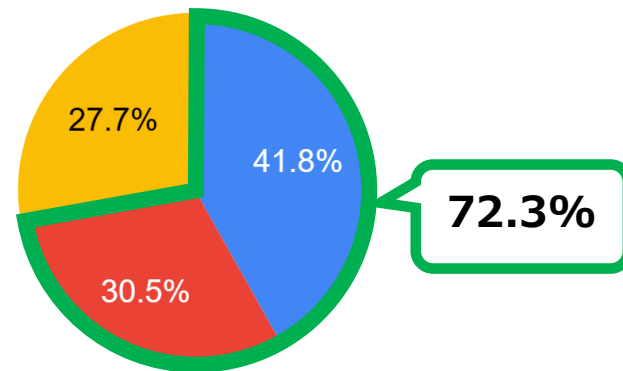
Q6. 今後の取引予定について

回答対象：Q5で「免税事業者との取引あり」と回答した方

免税事業者と取引をする課税事業者のうち、約72%が**今後の取引の見直し**、もしくは**インボイス登録を促す対応**を予定している。

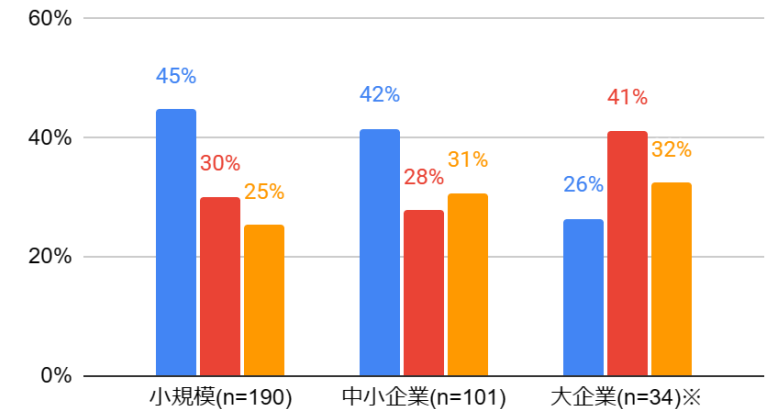
全体傾向(n=325)

- 仕入税額控除の経過措置期間後は取引を見直す予定
- 取引先へ、インボイス発行事業者になるよう提案する予定
- その他



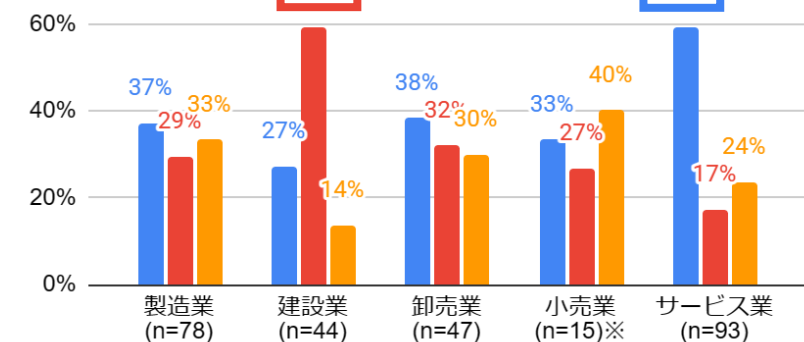
企業規模別

- 仕入税額控除の経過措置期間後は取引を見直す予定
- 取引先へ、インボイス発行事業者になるよう提案する予定
- その他



業種別

- 仕入税額控除の経過措置期間後は取引を見直す予定
- 取引先へ、インボイス発行事業者になるよう提案する予定
- その他



※調査サンプル数が限られております。

主な会員コメント

- ・インボイス登録を提案したが、それなら他を探してくれと言われた。人手不足の状況で契約が切れると困るので強く言えない現状。間に挟まれて苦しくなるばかりである（小規模・建設業）
- ・毎日使う食材を免税事業者から仕入れている。取引自体は少額だが消費税負担が増えたことによる今後の影響が懸念される（中小・サービス業）
- ・経過措置期間中は現在の契約のままの予定だが、以後は固定の報酬から歩合制に変えるなど契約形態を見直すことも検討している（大企業・サービス業）

インボイス制度について コメント抜粋

【社内での影響】

- わずか消費税数円分のインボイス請求書を手に入れるために数分～数十分の手間がかかる。人件費の方がはるかに高い（小規模・製造業）
- インボイス制度のためにかかる費用、事務処理の手間増等も全て相殺した上でも相当なメリットが出るのであればしっかり説明をしていただきたい（中小・製造業）
- インボイス制度と電子帳簿保存法への対応が重なっていることで、日々の処理に追われており、制度によるインパクトまで追えていない状況（中小・サービス業）

【社外での影響】

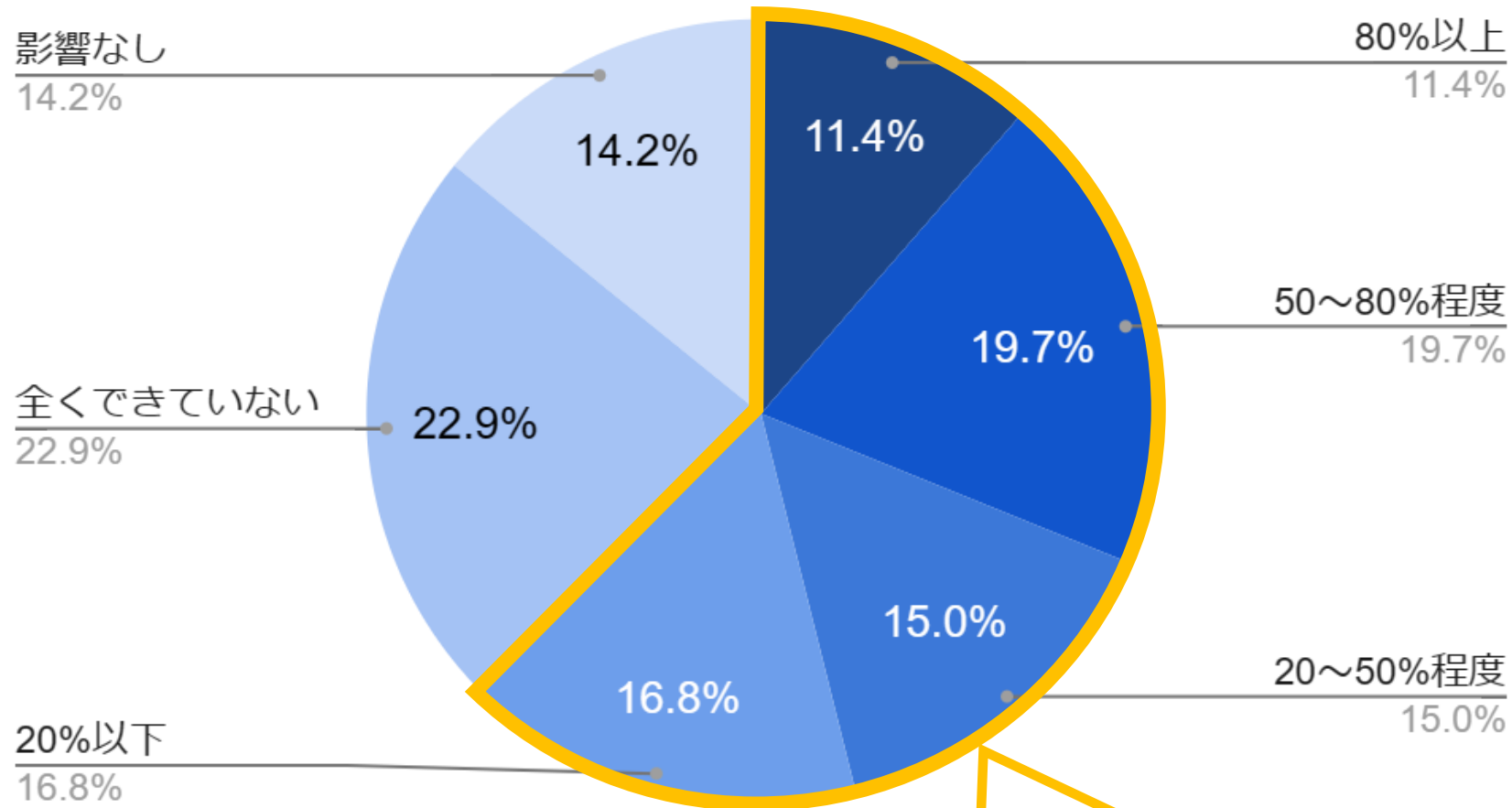
- インボイス制度開始により副業の方へ依頼しにくくなった。取引を継続したい思いはあるものの、経過措置期間が終了するとかなり苦しく、対策を考えないといけない（小規模・サービス業）
- インボイス制度に便乗し、振込手数料や郵送代等の値上げ要求を受けている（中小・製造業）
- 取引先に対してインボイス対応を強制することはできない。かと言って、取引価格を引き下げることでもできず、苦しい状況である（小規模・製造業）
- 免税事業者との取引は少額のため今は対応を考えていない。状況によっては取引を見直す可能性もある（中小・サービス業）

(2) トピックス調査②

取引価格の適正化の状況

Q1. 価格転嫁の比率

全体傾向(n=755)

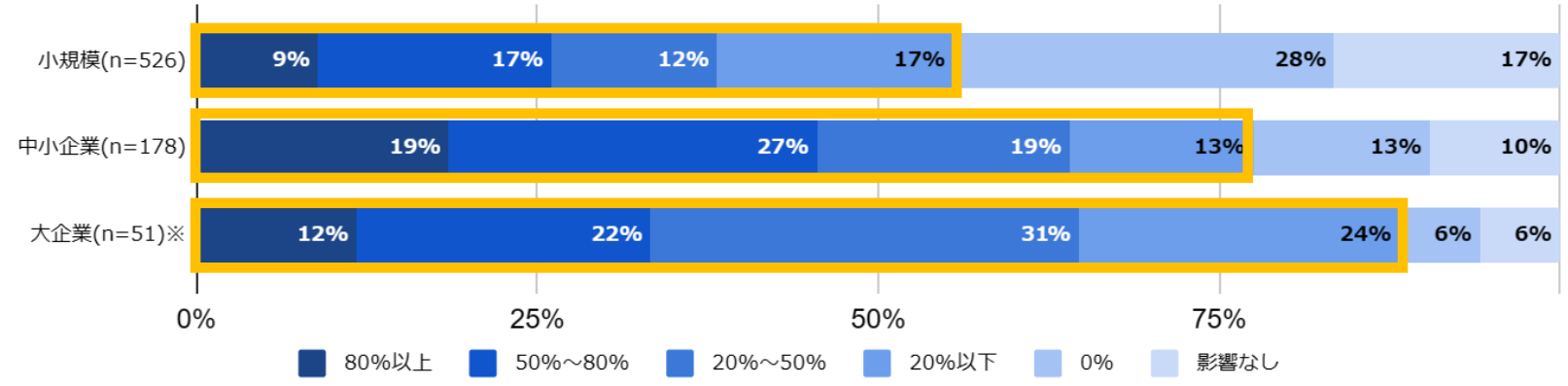


今期は「価格転嫁をした」と回答した割合が62.9%となった(前期+0.9%)

「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)

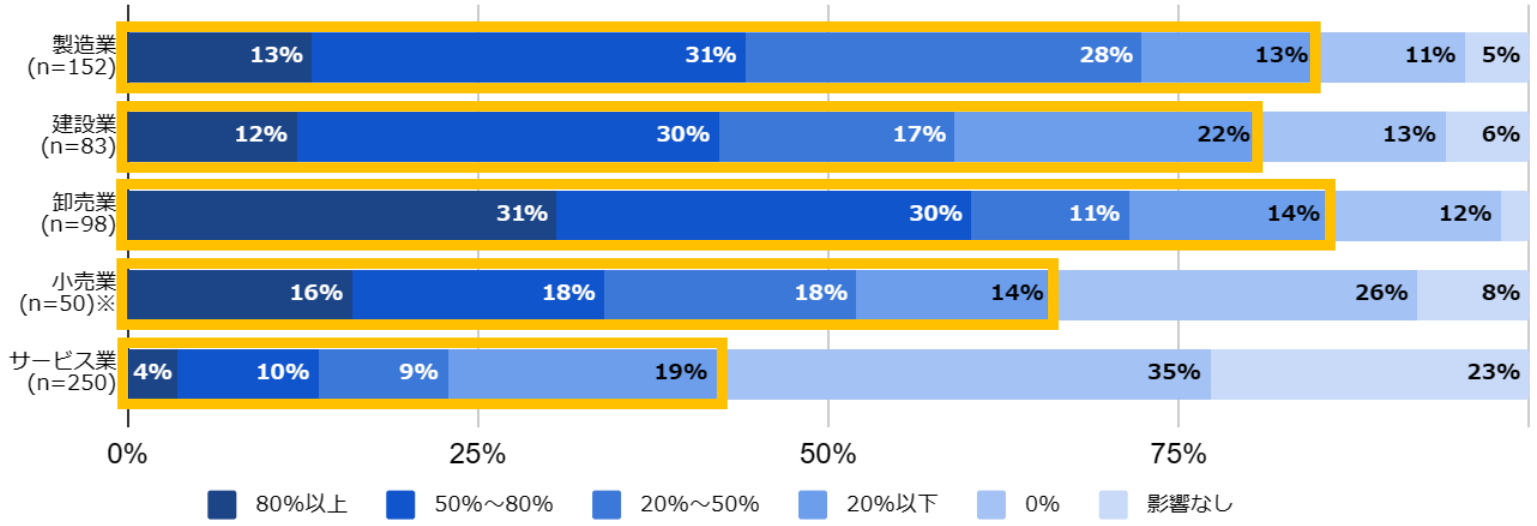
企業規模比較



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+1%)、中小企業：78%(前期▲1%)、大企業：89%(前期+16%)

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85%(前期▲4%)、建設業81%(前期+10%)、卸売業86%(前期▲5%)、小売業66%(前期▲4%)、サービス業42%(前期+5%)

主な会員コメント

- ・仕入単価は上がっているが、今のところ価格転嫁できている(小規模・建設業)
- ・BtoC事業で値上げをすれば顧客が離れる。消費者の所得が上がらない限り価格転嫁は無理(小規模・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

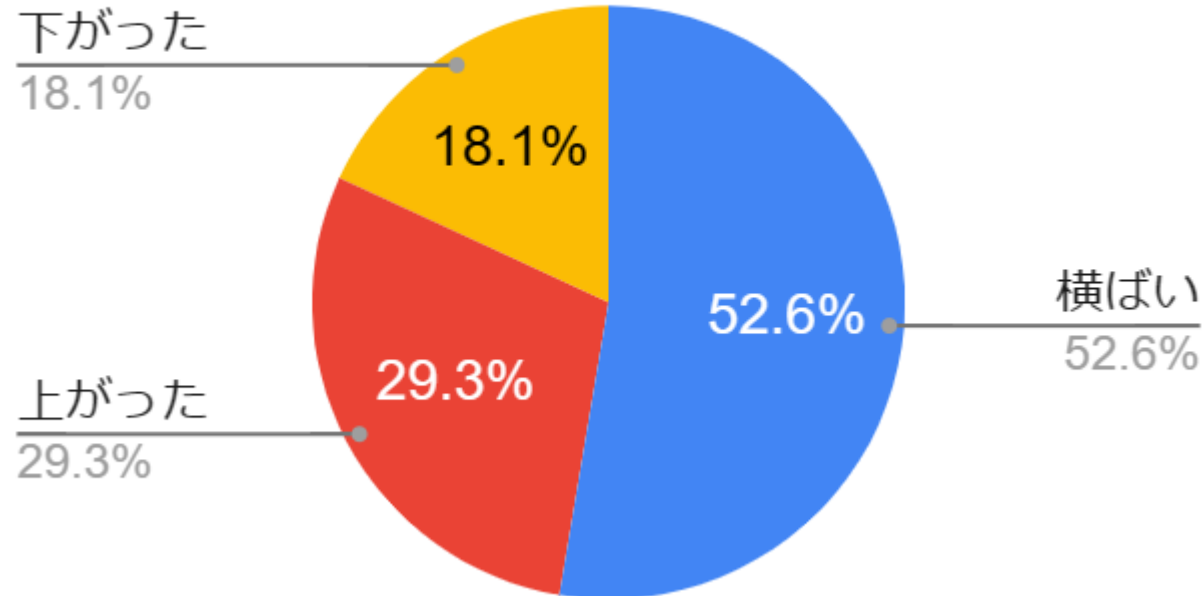
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企業

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・全業種で一定数あり、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。

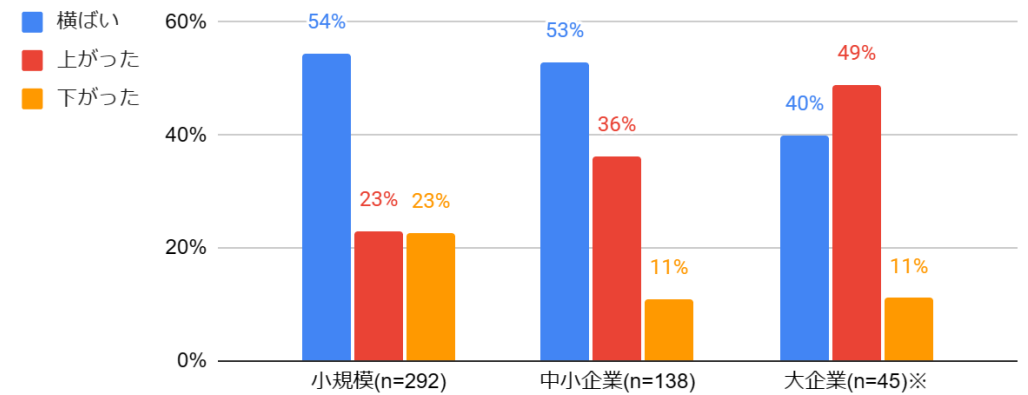
主な会員コメント

- ・その他の要因もあるため一概には言えないが、価格転嫁により失注となったこともあり全体的に売上高は減少傾向である(小規模・卸売業)

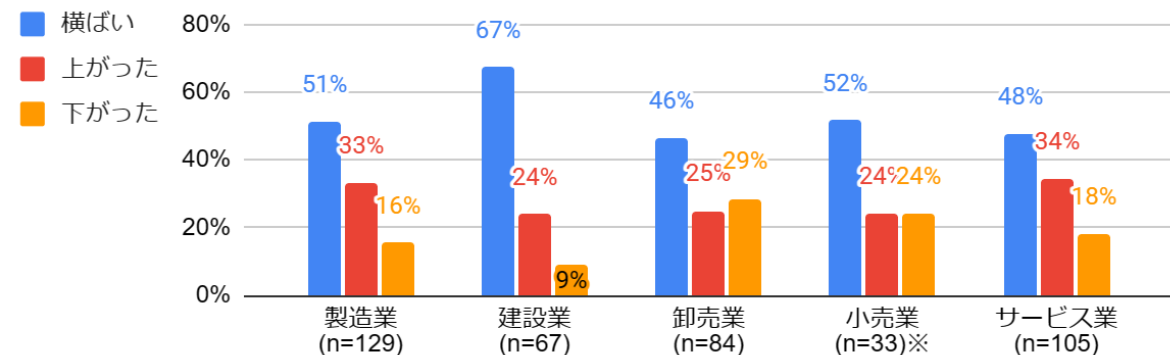
全体傾向(n=475)



企業規模別



業種別



※調査サンプル数が限られております。

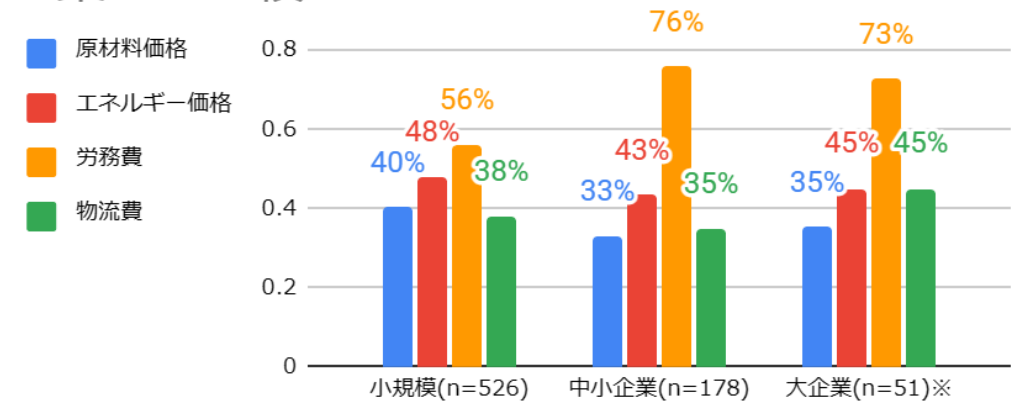
Q3. 価格転嫁が難しい分野(複数回答可)

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。

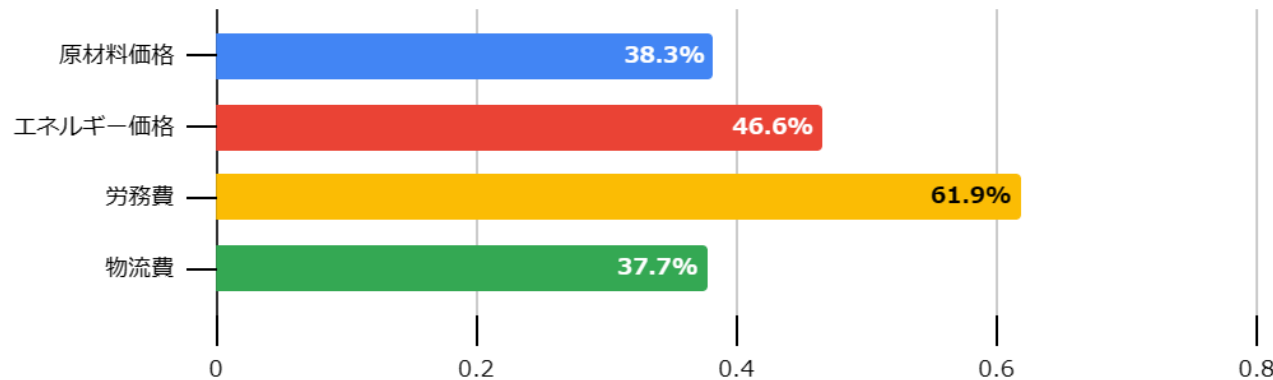
主な会員コメント

- ・ 原材料価格は値上げのタイミングが報道されるため理解を得やすいが、人件費はコンスタントに上がるものであり都度の転嫁は難しい(中小・小売業)
- ・ 2024年問題の周知が進み、物流費の転嫁もずいぶん理解が進んでいるが、まだ必要分には達していない(小規模・卸売業)

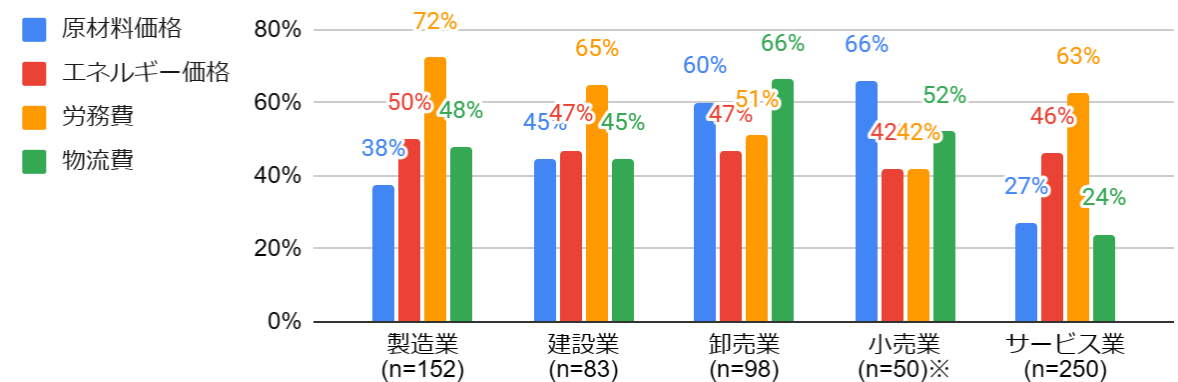
企業規模比較



全体傾向(n=755)



業種比較



※調査サンプル数が限られております。

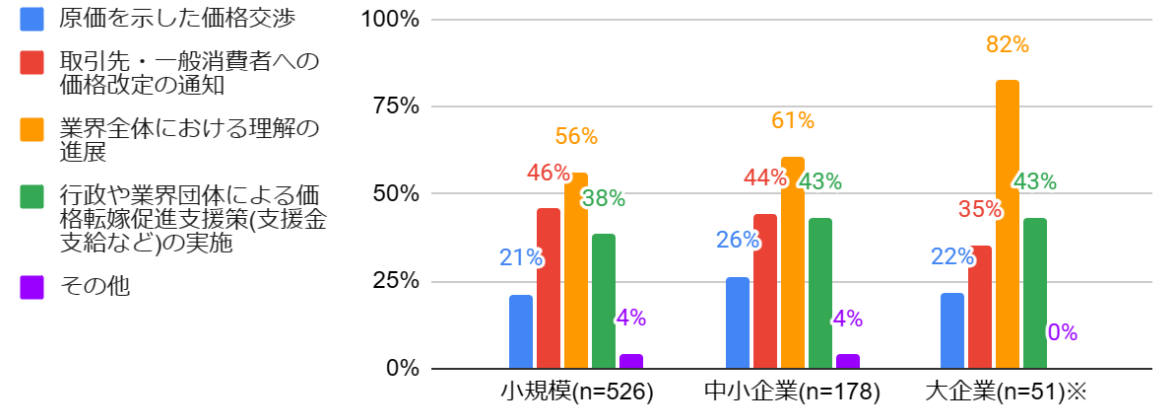
Q4.価格転嫁を進めるため有効だと思う取り組み(複数回答可)

業界全体における理解の進展が最も多い結果となった

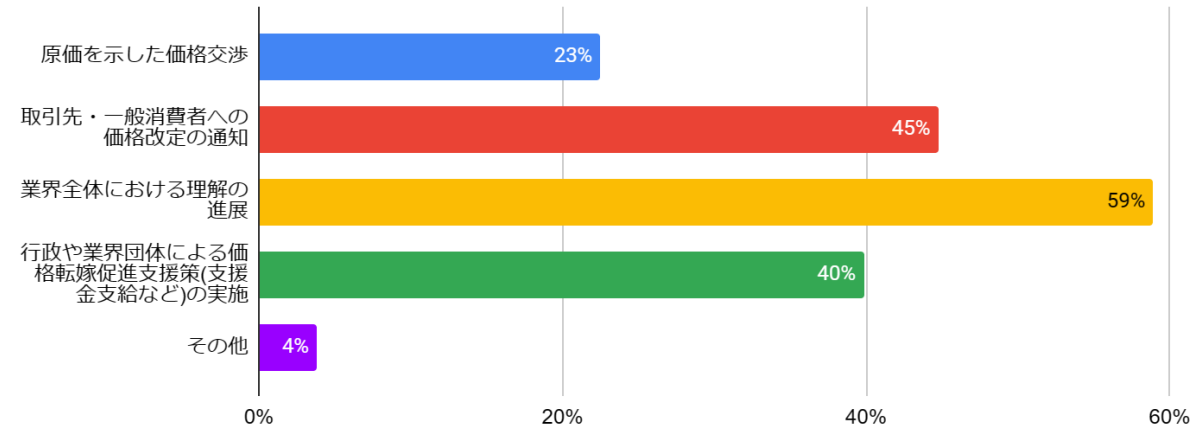
主な会員コメント

- ・大企業の担当者レベルまで価格転嫁の意識が浸透していない (中小・製造業)
- ・大手の発注が当社へ来るまでに中間マージンが発生し、仕入価格より低い加工費で依頼が来る。相見積もりを取って価格競争を煽る業界全体の姿勢を変えない限り弱小企業は倒産する。先日も「加工業者は山ほどある、単価が重要」と言われた (中小・製造業)

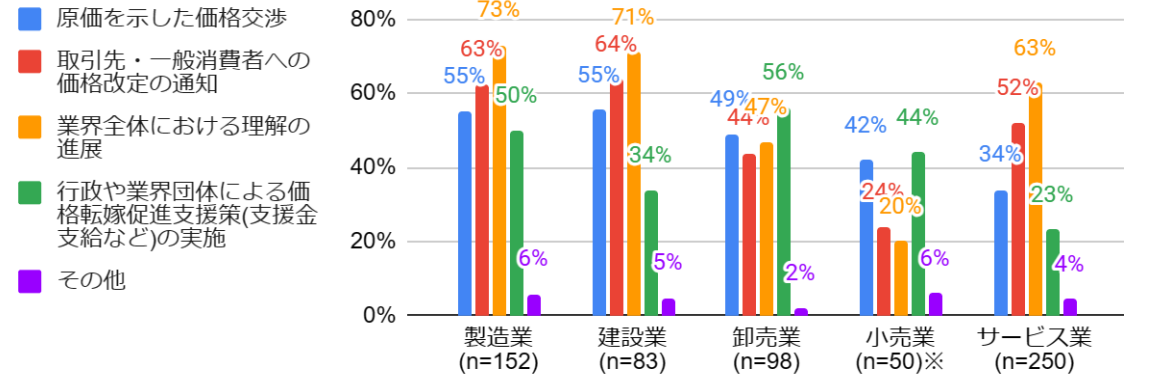
企業規模比較



全体傾向(n=755)



業種比較



※調査サンプル数が限られております。

取引価格の適正化について コメント抜粋

【価格交渉について】

- 中小零細事業者は、実質的な決定権を取引先に握られており、自ら声を上げることが難しい状況であるので、行政や政治的補助が必要と考える（小規模・サービス業）
- 公正取引委員会の迅速な対応は、問題のある大手取引先の対応を変化させているので高く評価できる。コスト上昇が連続し、何度も価格交渉をする必要があるため、引き続き取引価格の適正化が進展するように促していただきたい（中小・卸売業）
- 支払いサイトが長い業界の大手企業には行政から期間短縮を促してほしい。これができるだけでも中小企業の資金繰りはずいぶん楽になるし、経済活動もその分活発になる（中小・卸売業）
- 本来、値上げは「お願い」ではなく、「通達」のはずである。大手は通達で、中小、下請けは「お願い」になっている現状がおかしい。価格競争は続いており、価格転嫁した瞬間に他社へ切り替えられる（小規模・サービス業）
- 価格転嫁ができたとしても、一部の顧客からコストダウンの要求を受けて相殺されてしまう。仕事の絶対量の不足から価格競争に参加せざるを得ない（小規模・製造業）