

第14回定期景況調査

平成27年7～9月期
平成27年9月
名古屋商工会議所

【調査概要】

◎目的

会員企業の景況を早期かつ的確に把握するために、会員企業を対象に「定期景況調査」を四半期毎に年4回(6月、9月、12月、3月)実施する。第14回目の調査概要は下記のとおり。

◎調査時期 平成27年8月17日～9月2日

◎方法 Webを使ったアンケート調査、HP、メール等で依頼・回収

◎対象 会員事業所

◎回答状況 回答企業 570社

◎回答企業の内訳

【業種】

製造業	187社	32.8%
建設業	56社	9.8%
卸売業	83社	14.6%
小売業	35社	6.1%
サービス業	132社	23.2%
その他	77社	13.5%

【規模】

～20人	253社	44.4%
21～50人	95社	16.7%
51～100人	56社	9.8%
101～300人	68社	11.9%
301～500人	27社	4.7%
501～1,000人	29社	5.1%
1,001～3,000人	22社	3.9%
3,001人以上	20社	3.5%

※ 全ての質問について、割合は四捨五入を行っているため、必ずしも合計が100.0%にならない。

【会員企業の景況（今期：平成27年7～9月、来期：10～12月）について】

Point1 今期は売上DIの増加に伴い、業況DIは8.3と3期連続でプラス。来期の業況DIは12.4とプラス幅拡大の見通し

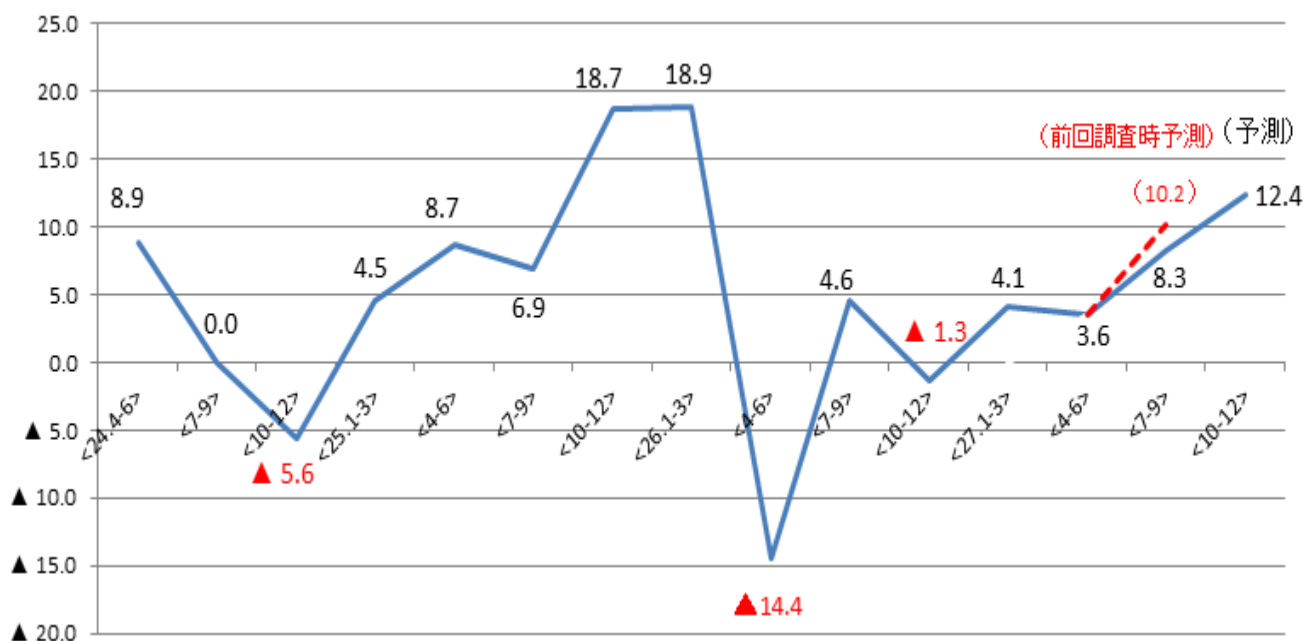
○全体の業況DIは前期(4-6月)3.6から今期(7-9月)8.3とプラス幅が拡大し3期連続でプラス。売上DIが前期2.0から今期7.8とプラス幅が拡大したほか、仕入単価DIが前期31.9から今期29.6とプラス幅が縮小したことにより業況改善すると答えた企業が増えたと思われる。

来期(10-12月)も12.4とプラス幅が更に拡大する見通し。

Point2 今期の業況：建設業、小売業はマイナス、製造業、卸売業、サービス業はプラス

○業況DIを業種別でみると、建設業(前期2.3→今期▲5.3)と小売業(前期0.0→▲2.8)はマイナスに転じたものの、卸売業(前期9.8→今期3.6)、サービス業(前期12.1→今期17.4)は前期に引き続きプラスを維持し、製造業(前期▲11.8→今期10.3)はプラスに転じる結果となった。

《業況DIの推移》



<業況DI>

○業況DIは前期（4～6月）3.6→今期（7～9月）8.3とDIは3期連続でプラス。

来期見通し（10～12月）は12.4とプラス幅が更に拡大する見通し。

○今期は建設業・小売業はマイナス、製造業・卸売業・サービス業はプラス。

<売上DI>

○売上DIは前期2.0→今期7.8→来期12.2と今期、来期とプラス幅が拡大する見通し。

<仕入単価DI>

○仕入単価DIは前期31.9→今期29.6→来期26.2と今期、来期とプラス幅が縮小する見通し。

<採算DI>

○採算DIは前期▲7.4→今期▲2.2→来期1.2と今期、来期と改善する見通し。

<従業員DI>

○従業員DIは前期16.6→今期21.4→来期21.3と依然人手不足感が続く見通し。

<資金繰りDI>

○資金繰りDIは前期0.6→今期▲2.2→来期0.0と今期はマイナスに転じたものの、来期は0.0となる見通し。

【トピックス調査：設備投資について、価格転嫁について】

【設備投資について】

Point1 今年度の設備投資計画は「昨年と同程度ないし同程度以上」が4割以上

- 今年度の設備投資計画は「昨年よりも規模を拡大し実施する」が17.4%と26年6月調査時と比べ僅かながら増加し、「昨年と同程度実施する」(27.4%)を足すと4割以上の企業が昨年と同程度ないし同程度以上の設備投資を行うことがわかった。
- 業種別にみると、製造業では58.3%が「同程度ないし同程度以上の設備投資を行う」と回答し、規模別では、従業員21名以上の企業は「昨年と同程度実施する」(33.7%)と回答した企業が最も多く、従業員20名以下では「実施しない」(54.0%)と回答した企業が多かった。

Point2 設備投資の目的は「老朽化した建物・機器の代替、維持・補修」が最多

- 設備投資の目的は「老朽化した建物・機器の代替、維持・補修」を答えた企業が一番多く(56.5%)、次いで「増産・販売力増強」(39.4%)、「合理化・省力化」(33.5%)、「新規事業への進出」(21.1%)となった。

【価格転嫁について】

Point1 価格転嫁状況は「全部又は一部価格転嫁できている」が半数近い

- コスト増加分の価格転嫁状況は、「全部又は一部価格転嫁できている」企業は半数近い46.7%であることがわかった。
- 業種別にみると、製造業、卸売業、小売業は「全部又は一部価格転嫁できている」と回答した企業が半数を超えた(順に50.8%、60.2%、55.9%)。
- 回答が一番多かった「全く価格転嫁できていない」(26.8%)の規模別の内訳では、45.3%が従業員20名以下であった。

Point2 価格転嫁できた要因は「値上げに対する理解が進んでいるため」が4割以上

- 価格転嫁できた要因は「値上げに対する理解が進んでいるため」(43.6%)が一番多く、次いで「業界内での値上げが進んでいるため」(34.2%)、「既存の商品・サービスの付加価値を高めたため」(20.4%)となった。
- 業種別にみると、全業種で「値上げに対する理解が進んでいるため」「業界内での値上げが進んでいるため」と答えた企業が多い結果となった。

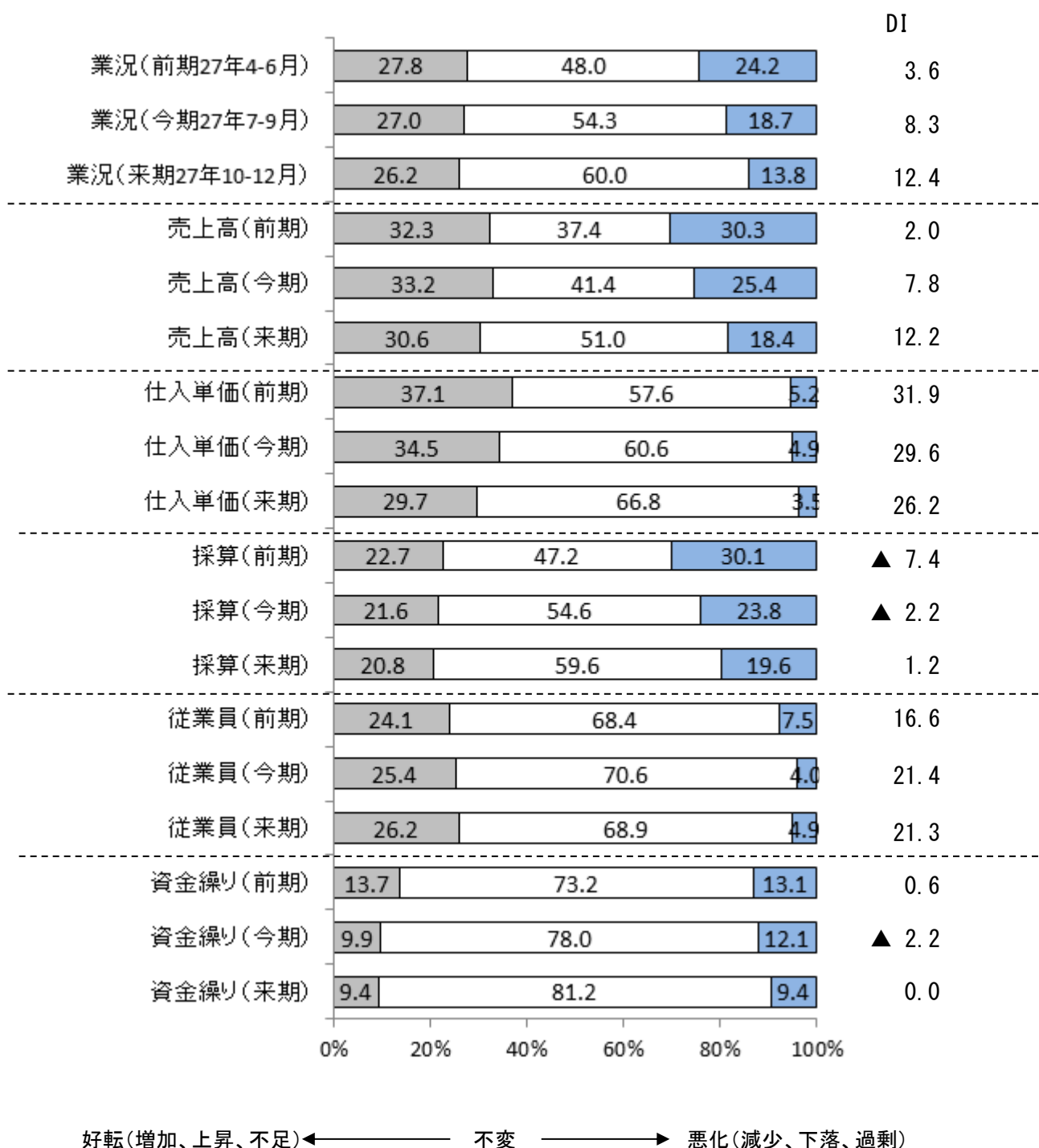
Point3 全く価格転嫁できていない要因は「業界内での値上げが進んでいないため」が6割以上

- 全く価格転嫁できていない要因は「業界内での値上げが進んでいないため」(62.9%)が一番多く、次いで「値上げに対する理解が進んでいないため」(41.5%)、「需要が増加していないため」(25.8%)となった。
- 業種別にみると、小売業は「値上げに対する理解が進んでいないため」「需要が増加していないため」と答えた企業が多く、その他4業種は「業界内での値上げが進んでいないため」と答えた企業が多い結果となった。

I. 会員企業の景況について

1. 全体の景況感

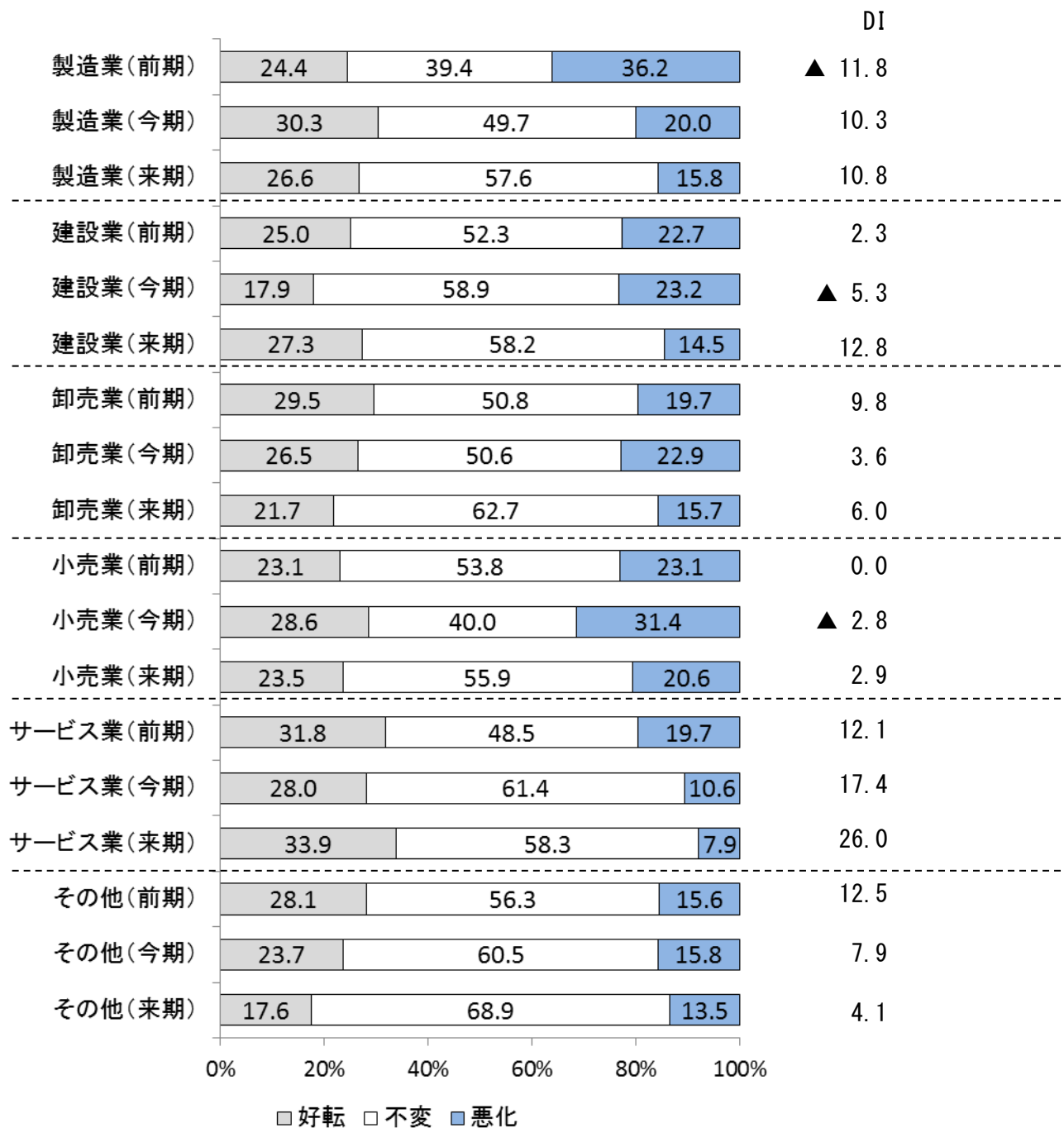
前期(4~6月)・今期(7~9月)、来期(10~12月)の景況感



- ・業況DIは前期(4~6月)が3.6、今期(7~9月)が8.3とDIは3期連続でプラスとなった。来期見通し(10~12月)は12.4とDIはプラス幅が更に拡大する見通し。売上DIは前期2.0→今期7.8→来期12.2と今期、来期とプラス幅が拡大する見通し。仕入単価DIは前期31.9→今期29.6→来期26.2と仕入単価は今期、来期とプラス幅縮小の見通し。採算DIは前期▲7.4→今期▲2.2→来期1.2と今期はマイナス幅が縮小し、来期はプラスに転じる見通し。従業員DIは前期16.6→今期21.4→来期21.3と依然不足感が続く見通し。資金繰りDIは前期0.6→今期▲2.2→来期0.0と今期はマイナスに転じ、来期は0.0となる見通し。

2. 業況

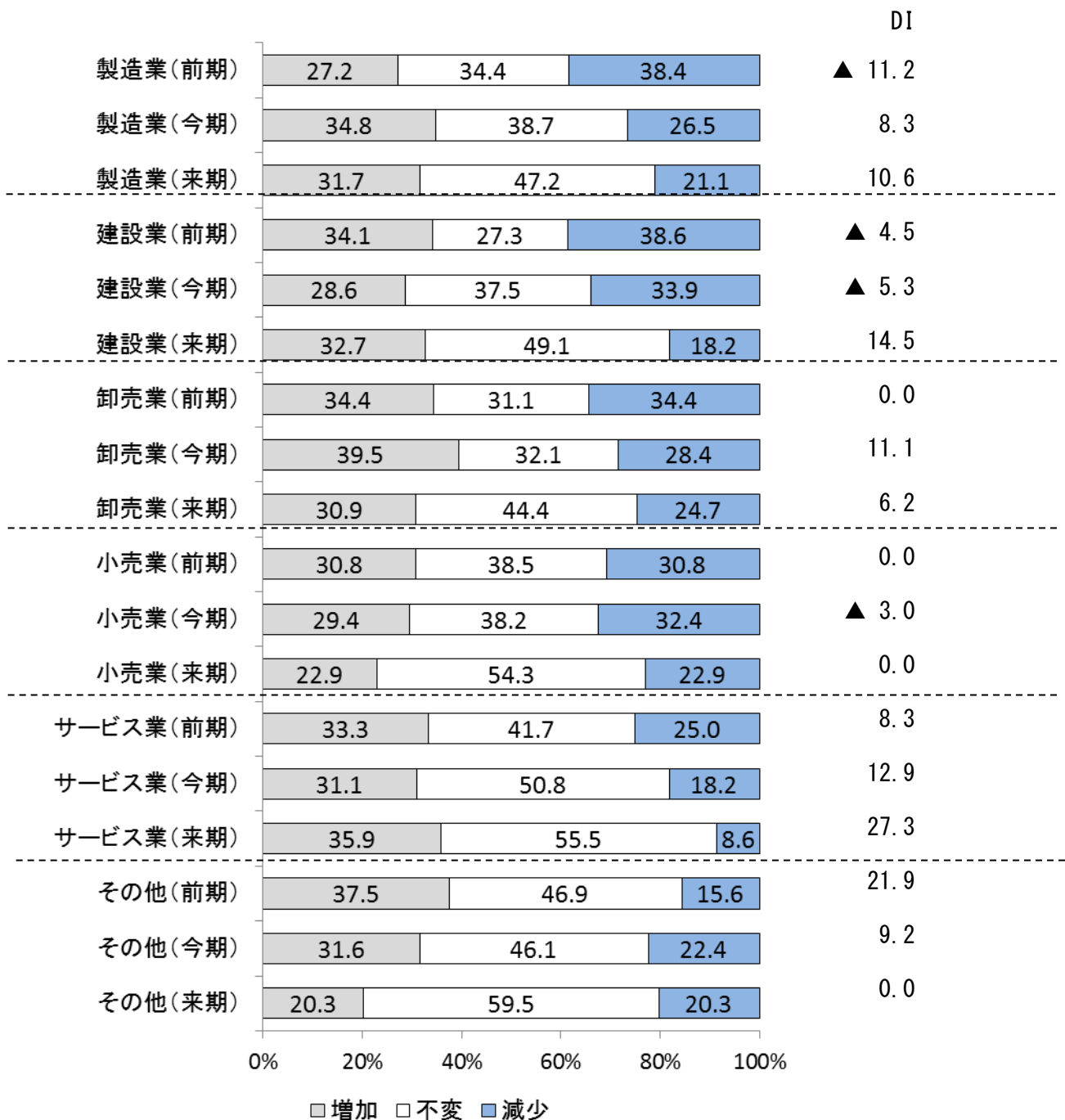
前期(4~6月)・今期(7~9月)の業況、来期(10~12月)の業況見通し



- ・ 製造業は前期▲11.8→今期 10.3→来期 10.8 と今期は大きく改善しプラスに転じ、来期はプラス幅が拡大する見通し。建設業は前期 2.3→今期▲5.3→来期 12.8 と今期はマイナスに転じたが、来期は大きく改善し、再びプラスに転じる見通し。卸売業は前期 9.8→今期 3.6→来期 6.0 と今期はプラス幅が縮小したが、来期はプラス幅が拡大する見通し。小売業は前期 0.0→今期▲2.8→来期 2.9 と今期はマイナスに転じたが、来期はプラスに転じる見通し。サービス業は、前期 12.1→今期 17.4→来期 26.0 と今期、来期とプラス幅が拡大する見通し。

3. 売上高

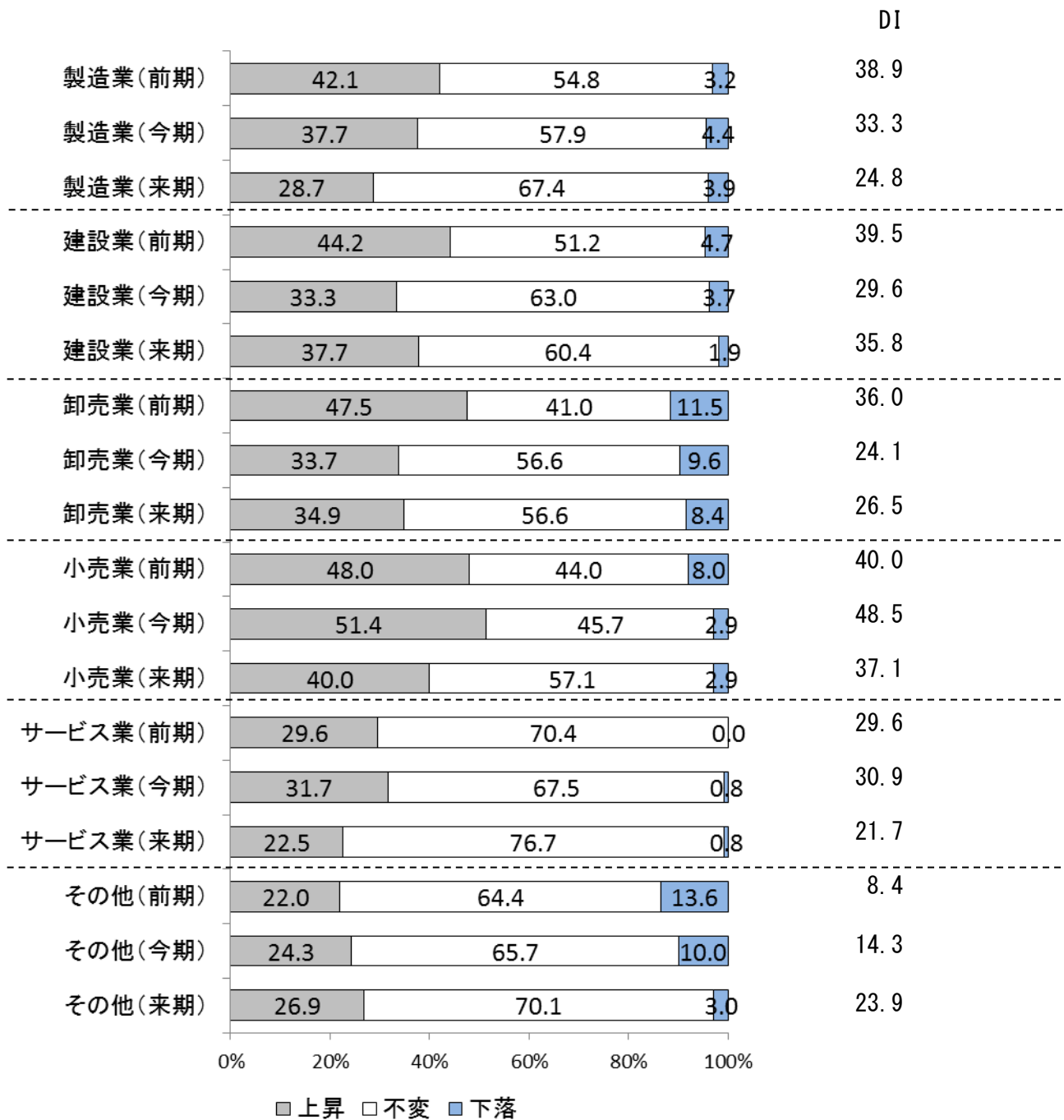
前期(4~6月)・今期(7~9月)の売上高、来期(10~12月)の売上高見通し



- ・ 製造業は前期▲11.2→今期 8.3→来期 10.6 と今期はプラスに転じ、来期はプラス幅が拡大する見通し。建設業は前期▲4.5→今期▲5.3→来期 14.5 と今期はマイナス幅が拡大し、来期は大きく改善しプラスに転じる見通し。卸売業は前期 0.0→今期 11.1→来期 6.2 と今期はプラスが拡大したが、来期はプラス幅が縮小する見通し。小売業は前期 0.0→今期▲3.0→来期 0.0 と今期はマイナスに転じ、来期は 0.0 となる見通し。サービス業は前期 8.3→今期 12.9→来期 27.3 と今期、来期とプラス幅が拡大する見通し。

4. 仕入単価

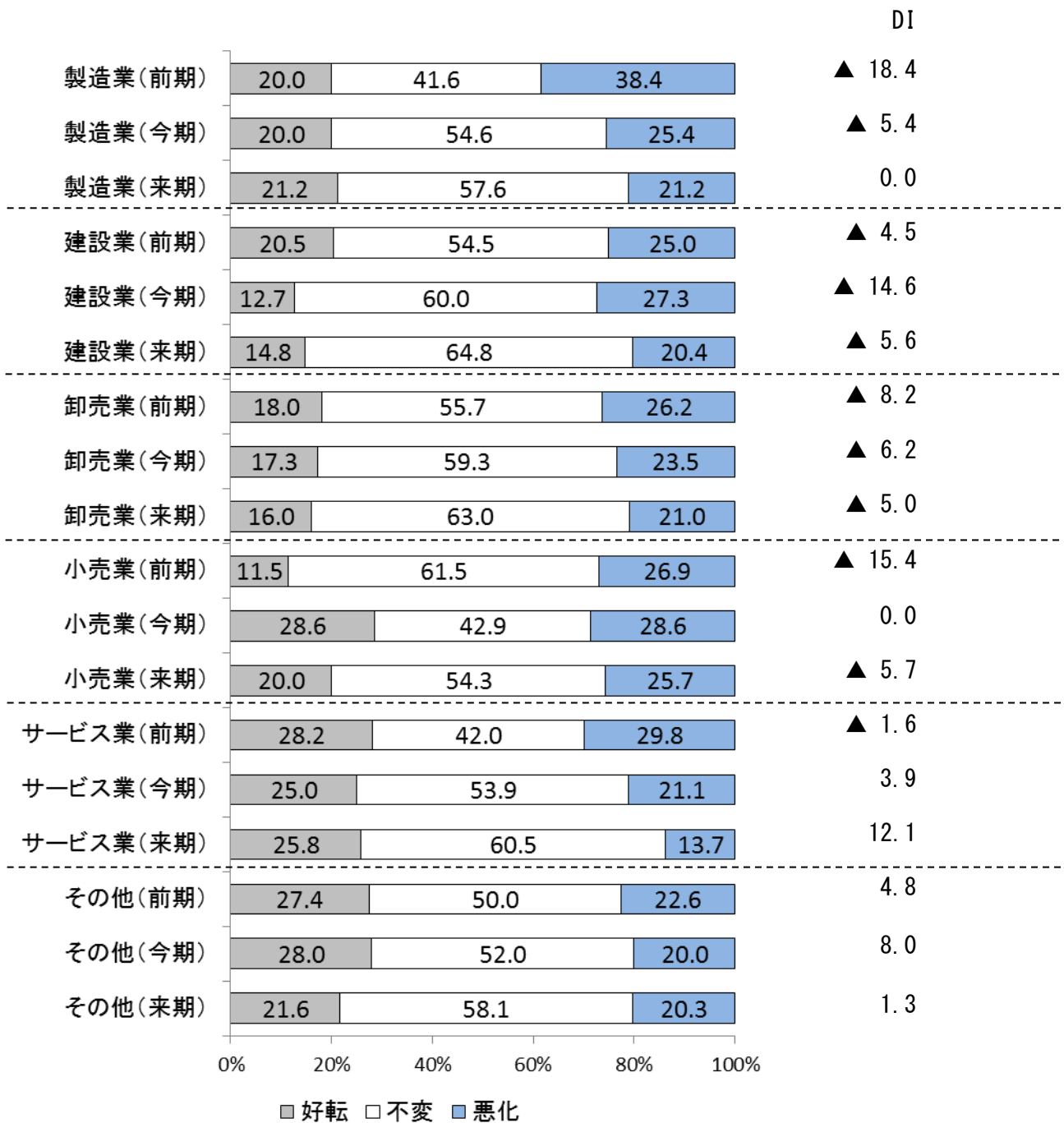
前期(4~6月)・今期(7~9月)の仕入単価、来期(10~12月)の仕入単価見通し



・製造業は前期 38.9→今期 33.3→来期 24.8 とプラス幅は縮小傾向。建設業は前期 39.5→今期 29.6→来期 35.8 と今期はプラス幅が縮小したが、来期はプラス幅が拡大する見通し。卸売業は前期 36.0→今期 24.1→来期 26.5 と今期はプラス幅が縮小したが、来期はプラス幅が拡大する見通し。小売業は前期 40.0→今期 48.5→来期 37.1 と今期はプラス幅が拡大し、来期はプラス幅が縮小する見通し。サービス業は前期 29.6→今期 30.9→来期 21.7 と今期はプラス幅が拡大し、来期はプラス幅が縮小する見通し。

5. 採算

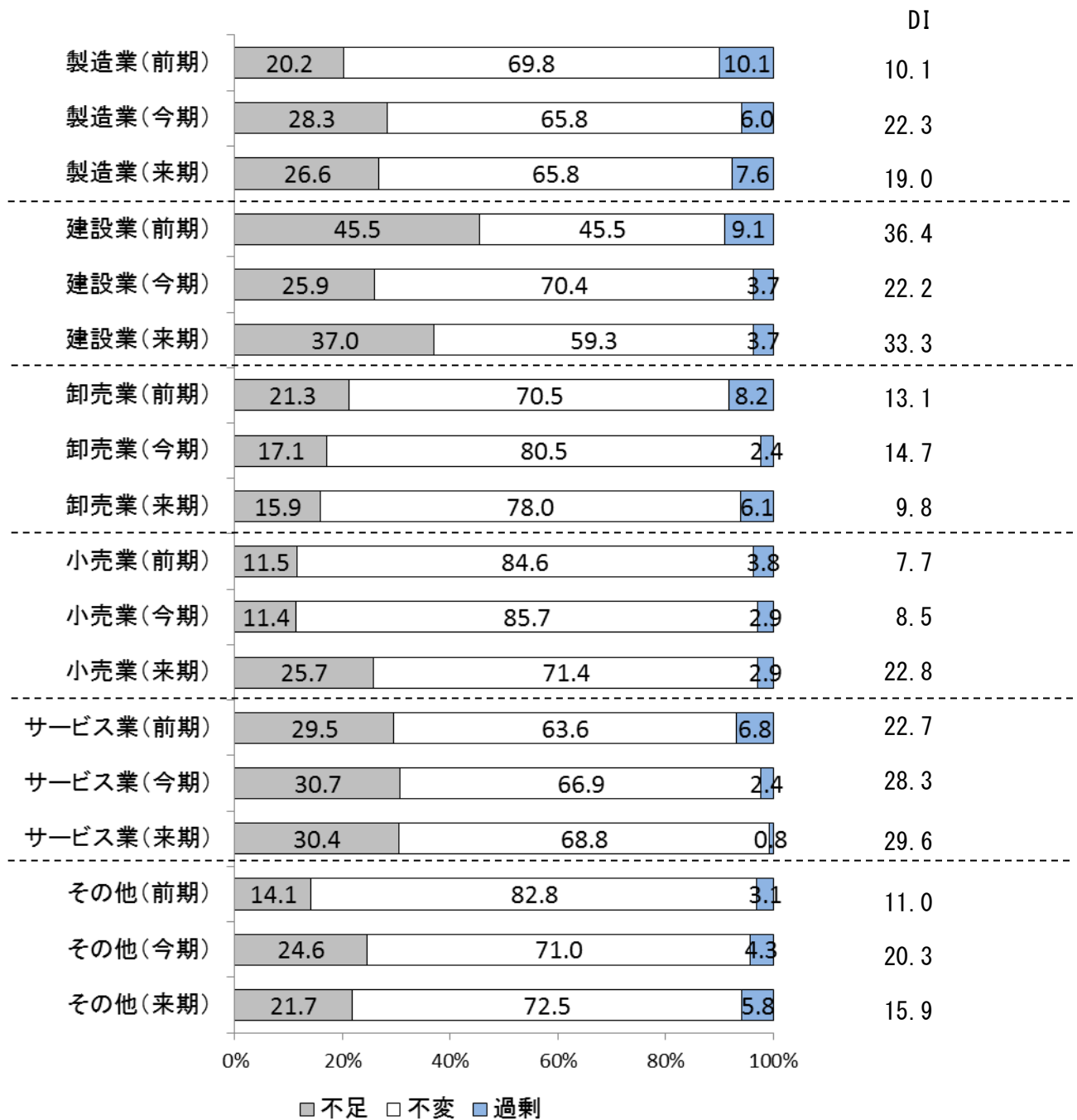
前期(4~6月)・今期(7~9月)の採算、来期(10~12月)の採算見通し



- ・ 製造業は、前期▲18.4→今期▲5.4→来期 0.0 と今期はマイナス幅が縮小し、来期は 0.0 となる見通し。建設業は前期▲4.5→今期▲14.6→来期▲5.6 と今期はマイナス幅が拡大したが、来期はマイナス幅が縮小する見通し。卸売業は前期▲8.2→今期▲6.2→来期▲5.0 と今期、来期とマイナス幅が縮小する見通し。小売業は前期▲15.4→今期 0.0→来期▲5.7 と今期は 0.0 となったが、来期は再びマイナスに転じる見通し。サービス業は前期▲1.6→今期 3.9→来期 12.1 と今期はプラスに転じ、来期はプラス幅が拡大する見通し。

6. 従業員

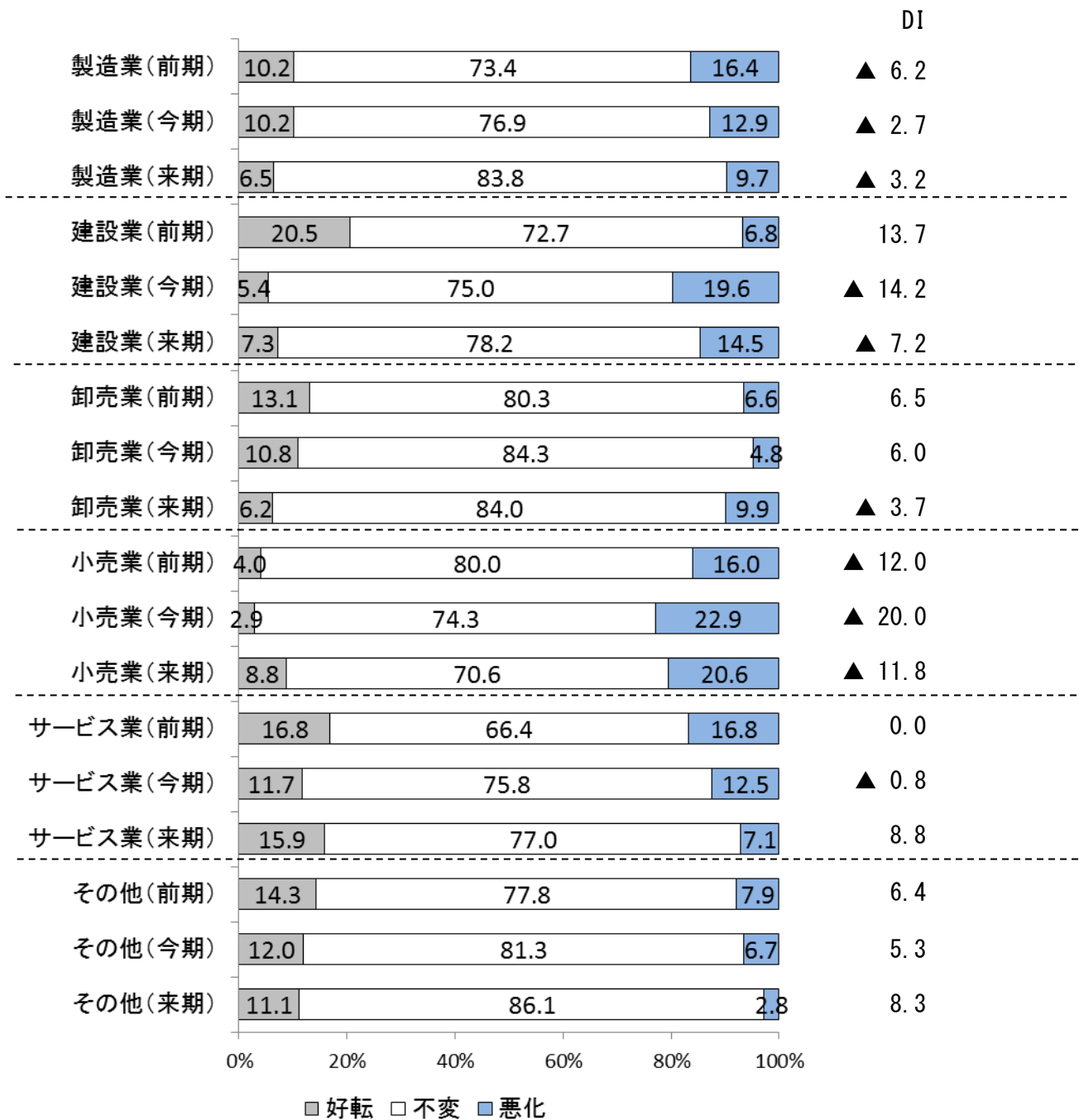
前期(4~6月)・今期(7~9月)の従業員、来期(10~12月)の従業員の見通し



- ・ 製造業は前期 10.1→今期 22.3→来期 19.0 と今期は不足感が拡大し、来期も高いレベルで不足感が続く見通し。建設業は前期 36.4→今期 22.2→来期 33.3 と今期は不足感が緩和されたが、来期は再び不足感が増す見通し。卸売業は前期 13.1→今期 14.7→来期 9.8 と今期は不足感が増したが、来期は多少緩和される見通し。小売業は前期 7.7→今期 8.5→来期 22.8 と今期、来期と不足感が高まる見通し。サービス業は前期 22.7→今期 28.3→来期 29.6 と今期、来期と不足感が高まる見通し。

7. 資金繰り

前期(4~6月)・今期(7~9月)の資金繰り、来期(10~12月)の資金繰りの見通し

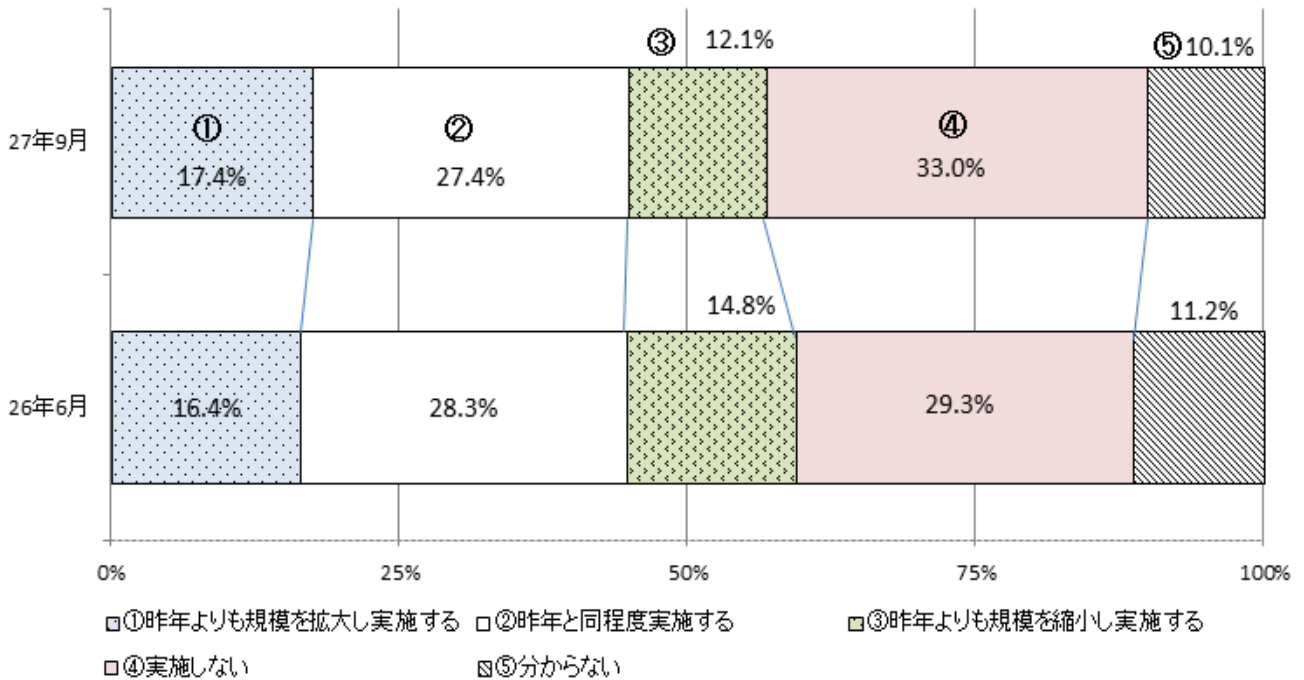


- ・ 製造業は前期▲6.2→今期▲2.7→来期▲3.2 と今期はマイナス幅が縮小したが、来期はマイナス幅が拡大する見通し。建設業は前期 13.7→今期▲14.2→来期▲7.2 と今期は大きく悪化しマイナスに転じ、来期はマイナス幅が縮小する見通し。卸売業は前期 6.5→今期 6.0→来期▲3.7 と今期はプラス幅が縮小し、来期はマイナスに転じる見通し。小売業は前期▲12.0→今期▲20.0→来期▲11.8 と今期はマイナス幅が拡大し、来期はマイナス幅が縮小する見通し。サービス業は前期 0.0→今期▲0.8→来期 8.8 と今期はマイナスに転じたが、来期はプラスに転じる見通し。

II. トピックス調査

1. 設備投資について

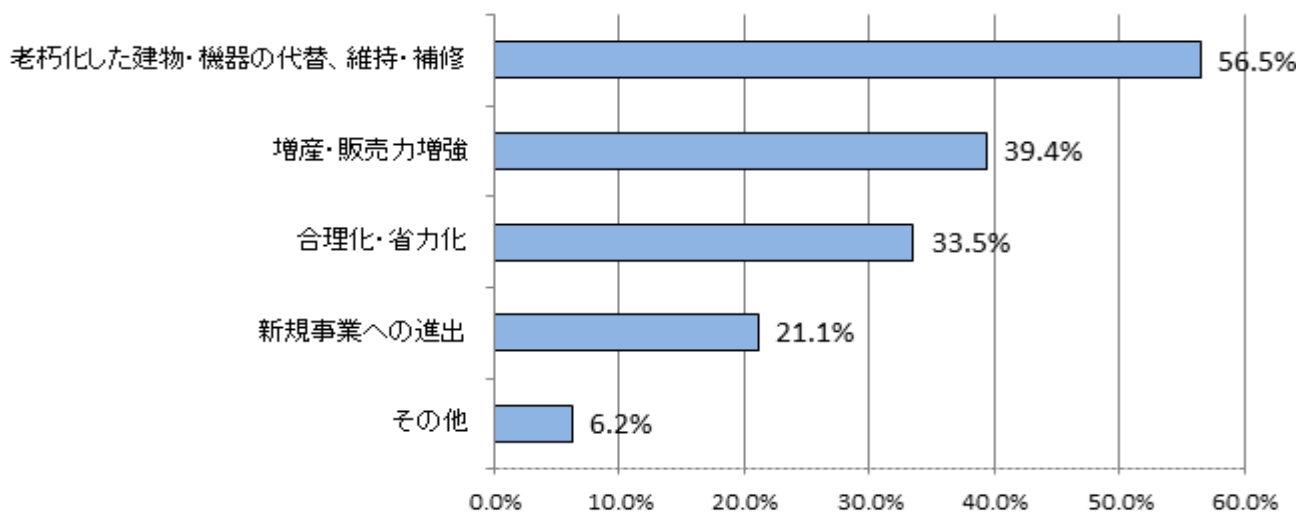
(1) 今年度の設備投資計画について（前年度対比）



- ・今年度の設備投資計画について聞いたところ、「昨年よりも規模を拡大し実施する」が17.4%と26年6月調査時と比べ僅かながら増加し、「昨年と同程度実施する」(27.4%)を足すと4割以上の企業が昨年と同程度ないし同程度以上の設備投資を行うことがわかった。
- ・業種別にみると、製造業では58.3%が「同程度ないし同程度以上の設備投資を行う」と回答し、規模別では、従業員21名以上の企業は「昨年と同程度実施する」(33.7%)と回答した企業が最も多く、従業員20名以下では「実施しない」(54.0%)と回答した企業が多かった。

(2) 設備投資の目的について

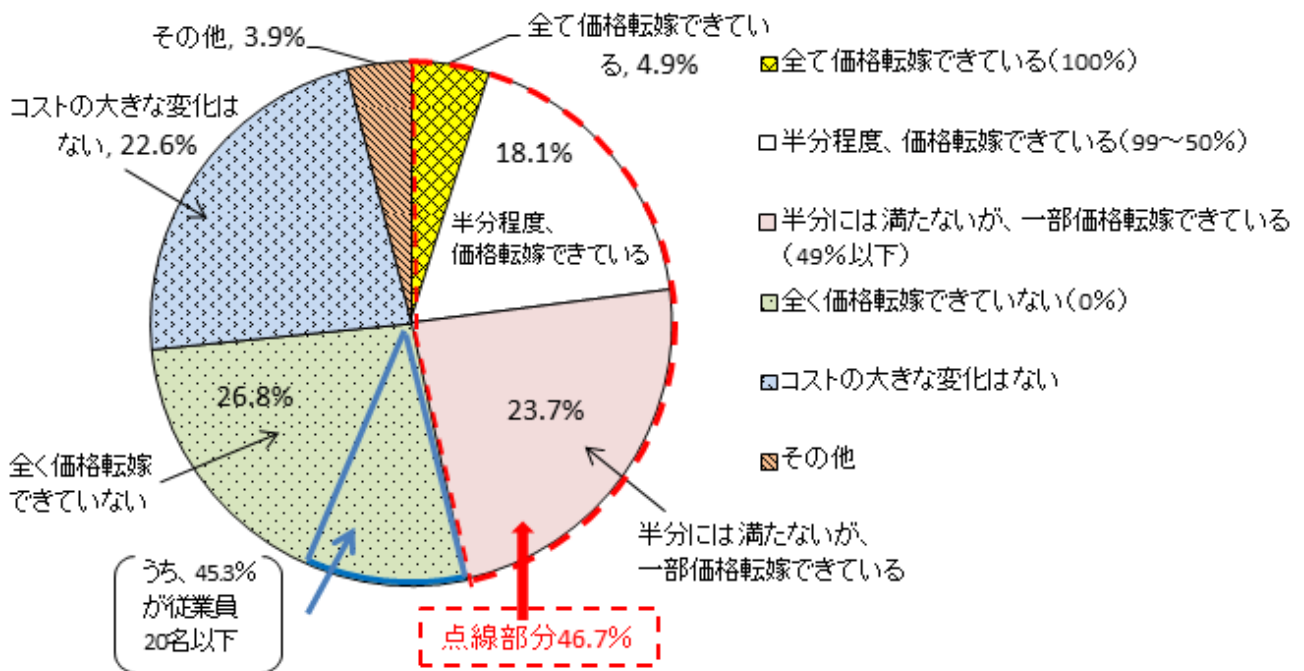
※1. (1) で①昨年よりも規模を拡大し実施する、②昨年と同程度実施する、③昨年よりも規模を縮小し実施すると回答した企業に質問（複数回答）



- ・設備投資を計画している企業に対し、設備投資の目的について聞いたところ、「老朽化した建物・機器の代替、維持・補修」を答えた企業が一番多く(56.5%)、次いで「増産・販売力増強」(39.4%)、「合理化・省力化」(33.5%)、「新規事業への進出」(21.1%)となった。

2. 価格転嫁について

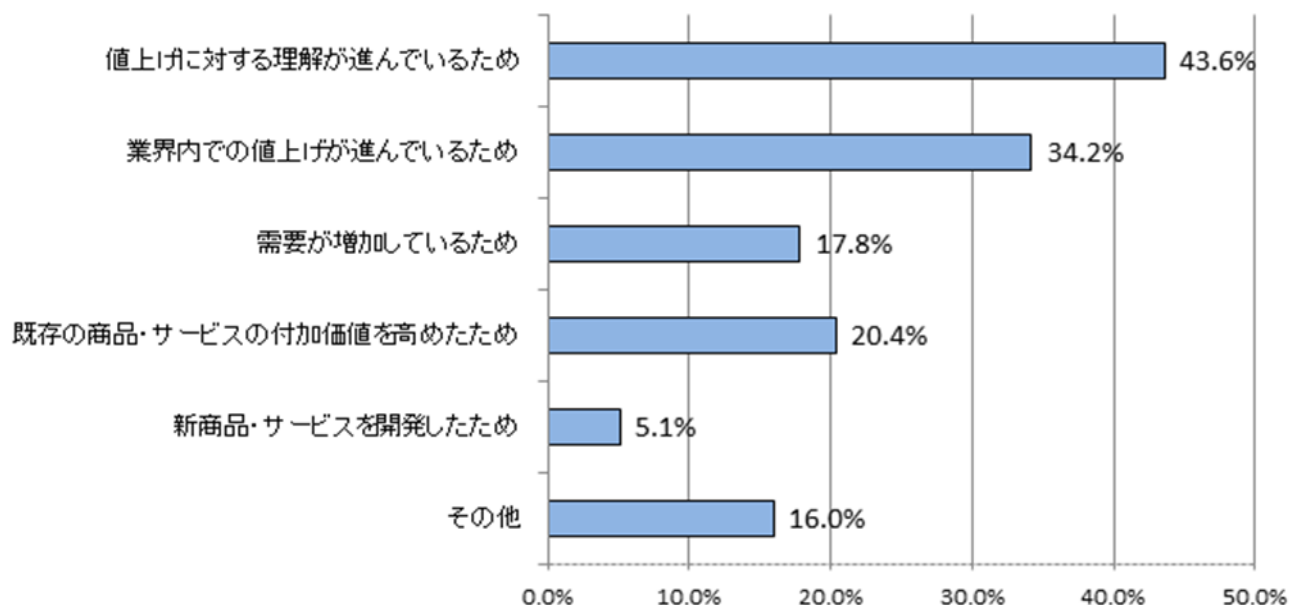
(1) 価格転嫁状況について



- ・ 原材料価格や人件費、エネルギー費用などのコスト増に伴い、コスト増加分の価格転嫁状況について聞いたところ、「全部又は一部価格転嫁できている」企業は半数近い46.7%であることがわかった（「全て価格転嫁できている」「半分程度、価格転嫁できている」「半分には満たないが、一部価格転嫁できている」の合計）。
- ・ 業種別にみると、製造業、卸売業、小売業は「全部又は一部価格転嫁できている」と回答した企業が半数を超えた（順に50.8%、60.2%、55.9%）。
- ・ なお、回答が一番多かった「全く価格転嫁できていない」（26.8%）の規模別の内訳では、45.3%が従業員20名以下であった。

(2) 価格転嫁できた要因について

※2.(1)で「全て価格転嫁できている」「半分程度、価格転嫁できている」「半分には満たないが、一部価格転嫁できている」を回答した企業に質問（複数回答）



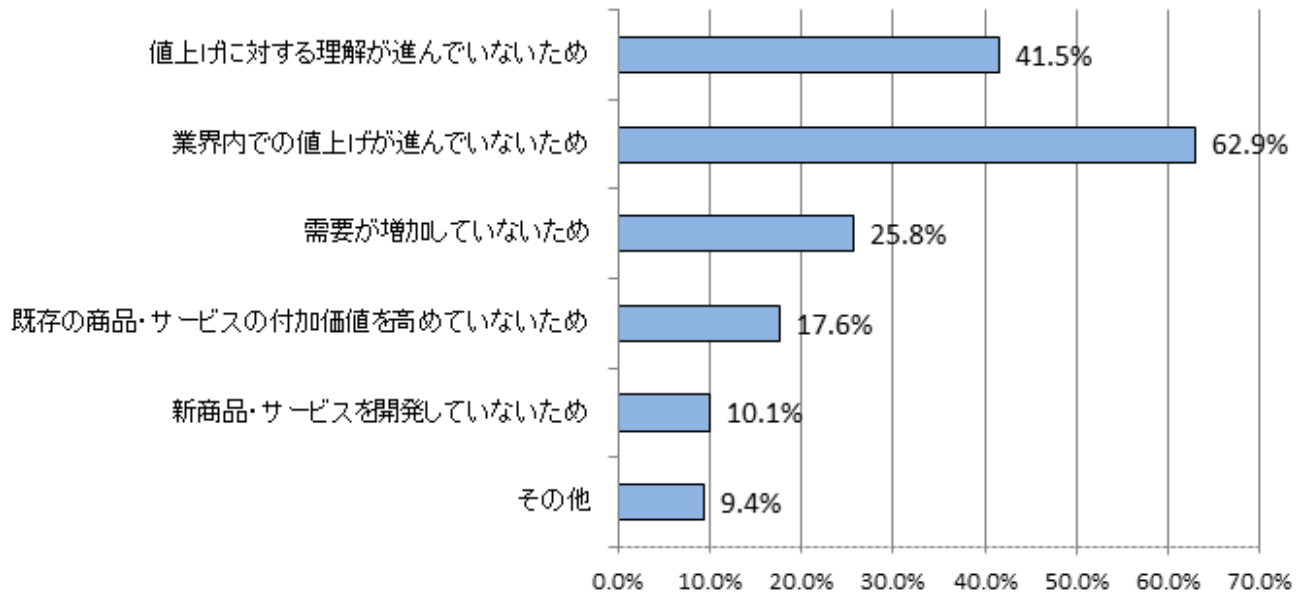
- ・コスト増加分につき、全部又は一部価格転嫁できた企業に対し、価格転嫁できた要因について聞いたところ、「値上げに対する理解が進んでいるため」（43.6%）が一番多く、次いで「業界内での値上げが進んでいるため」（34.2%）、「既存の商品・サービスの付加価値を高めたため」（20.4%）となった。
- ・業種別にみると、全業種で「値上げに対する理解が進んでいるため」「業界内での値上げが進んでいるため」と答えた企業が多い結果となった。

(参考：業種別)

	値上げに対する理解が進んでいるため	業界内での値上げが進んでいるため	需要が増加しているため	既存の商品・サービスの付加価値を高めたため	新商品・サービスを開発したため	その他
製造業	41.8%	29.6%	19.4%	19.4%	8.2%	16.3%
建設業	40.7%	40.7%	37.0%	18.5%	0.0%	11.1%
卸売業	56.9%	49.0%	9.8%	13.7%	2.0%	5.9%
小売業	57.1%	47.6%	9.5%	19.0%	0.0%	23.8%
サービス業	33.3%	26.7%	17.8%	26.7%	6.7%	15.6%
その他	36.4%	21.2%	15.2%	27.3%	6.1%	30.3%

(3) 価格転嫁できない要因について

※2. (1) で「全く価格転嫁できていない」を回答した企業に質問（複数回答）



- ・コスト上昇分につき、全く価格転嫁できていない要因について聞いたところ、「業界内での値上げが進んでいないため」（62.9%）が一番多く、次いで「値上げに対する理解が進んでいないため」（41.5%）、「需要が増加していないため」（25.8%）となった。
- ・業種別にみると、小売業は「値上げに対する理解が進んでいないため」「需要が増加していないため」と答えた企業が多く、その他4業種は「業界内での値上げが進んでいないため」と答えた企業が多い結果となった。

(参考：業種別)

	値上げに対する理解が進んでいないため	業界内での値上げが進んでいないため	需要が増加していないため	既存の商品・サービスの付加価値を高めていないため	新商品・サービスを開発していないため	その他
製造業	46.9%	68.8%	23.4%	18.8%	7.8%	6.3%
建設業	41.2%	88.2%	35.3%	23.5%	23.5%	5.9%
卸売業	43.8%	50.0%	31.3%	12.5%	6.3%	12.5%
小売業	57.1%	28.6%	42.9%	0.0%	0.0%	0.0%
サービス業	28.9%	65.8%	23.7%	26.3%	15.8%	10.5%
その他	41.2%	35.3%	17.6%	0.0%	0.0%	23.5%