

第50回定期景況調査

(2024年7~9月期)

2024年9月20日(金) 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

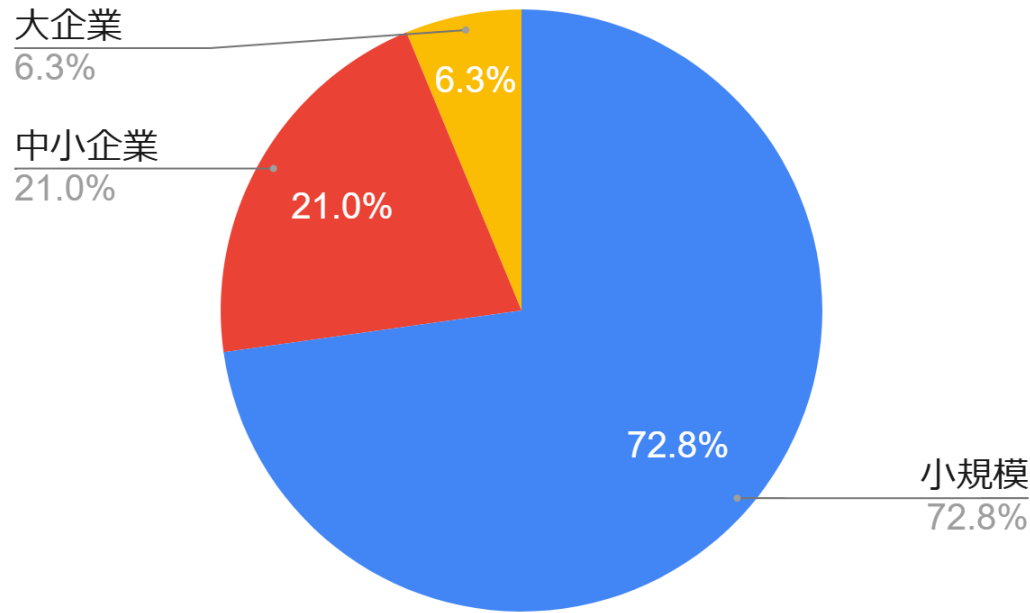


- ◎ 調査時期 **2024年8月9日(金)～8月30日(金)**
- ◎ 調査方法 WEBを活用したアンケート調査
- ◎ 内 容 **定期景況調査(2024年7～9月期)**

※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

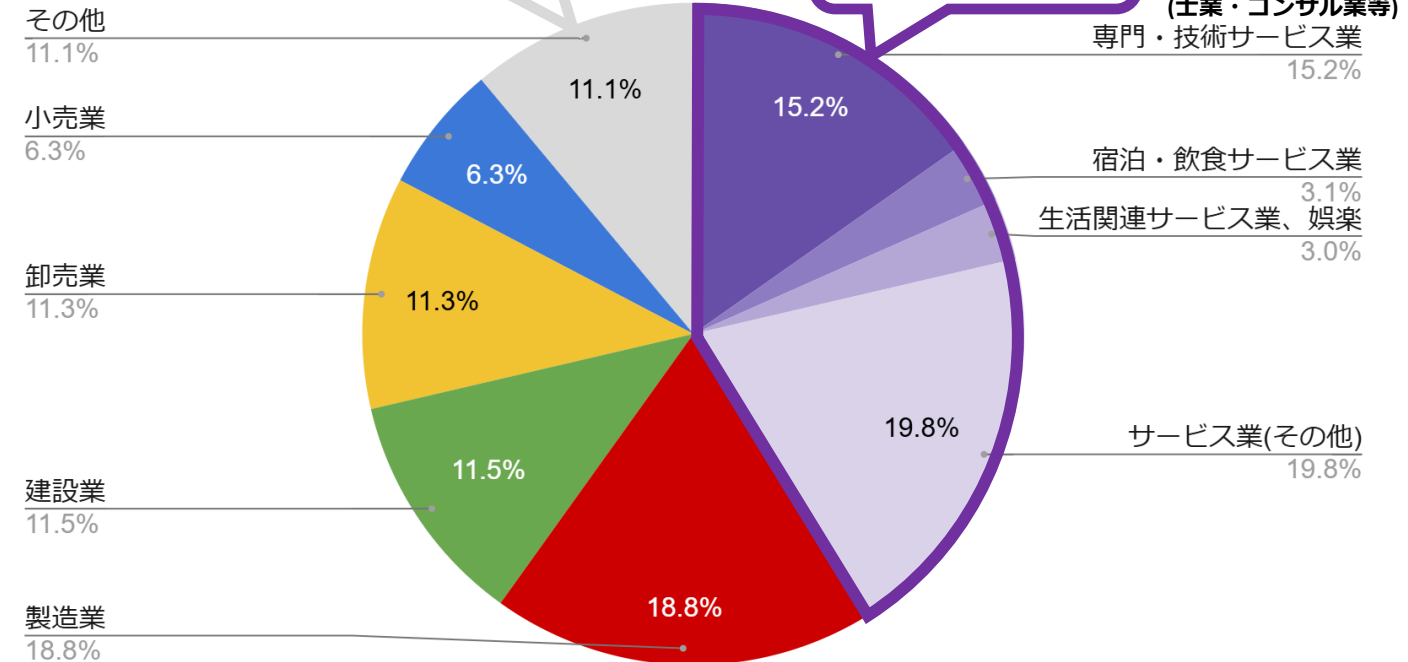
◎ 回答企業 768社

【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】



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、**三期ぶりに上昇し、プラス水準となった**
来期は**全業種でプラス水準となる見込み**※

※全業種でプラス水準となるのは第27回調査(2018年10-12月期)以来23期ぶり

今期

企業規模別

小規模は▲3.2→▲0.9に改善した
中小企業は上昇し、プラス水準に転じた
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▲2.0→0.7に改善し、プラス水準に転じた
建設業・小売業は大幅に改善し、プラス水準に転じた
卸売業は▲15.0→▲13.6に改善した
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

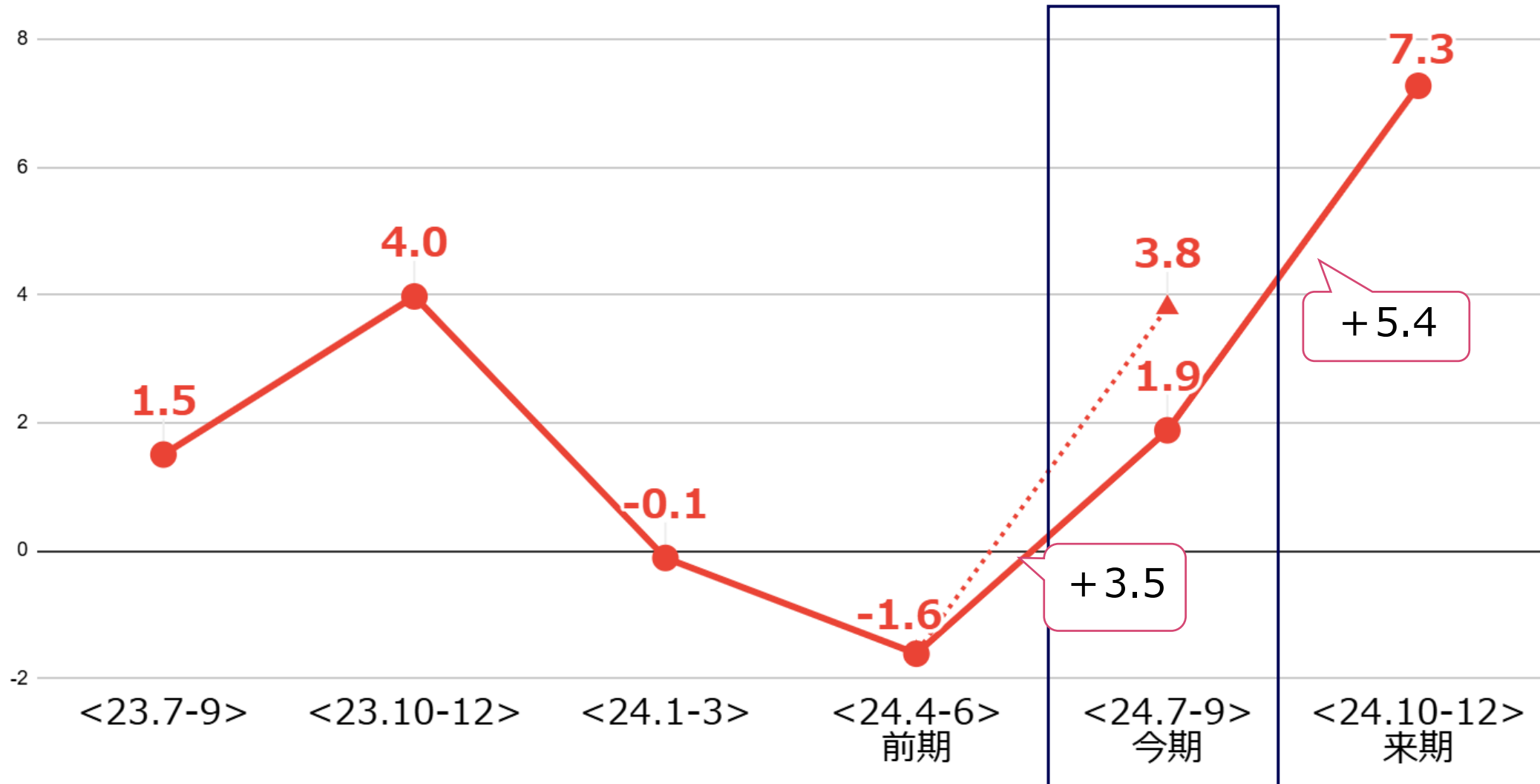
小規模は上昇し、プラス水準に転じる見込み
中小企業はほぼ横ばい
大企業は上昇する見込み

業種別

全業種でプラス水準となる見込み
製造業・サービス業は上昇する見込み
建設業は15.2→4.3に下降する見込み
卸売業は上昇し、プラス水準に転じる見込み
小売業は2.0→3.9に上昇する見込み

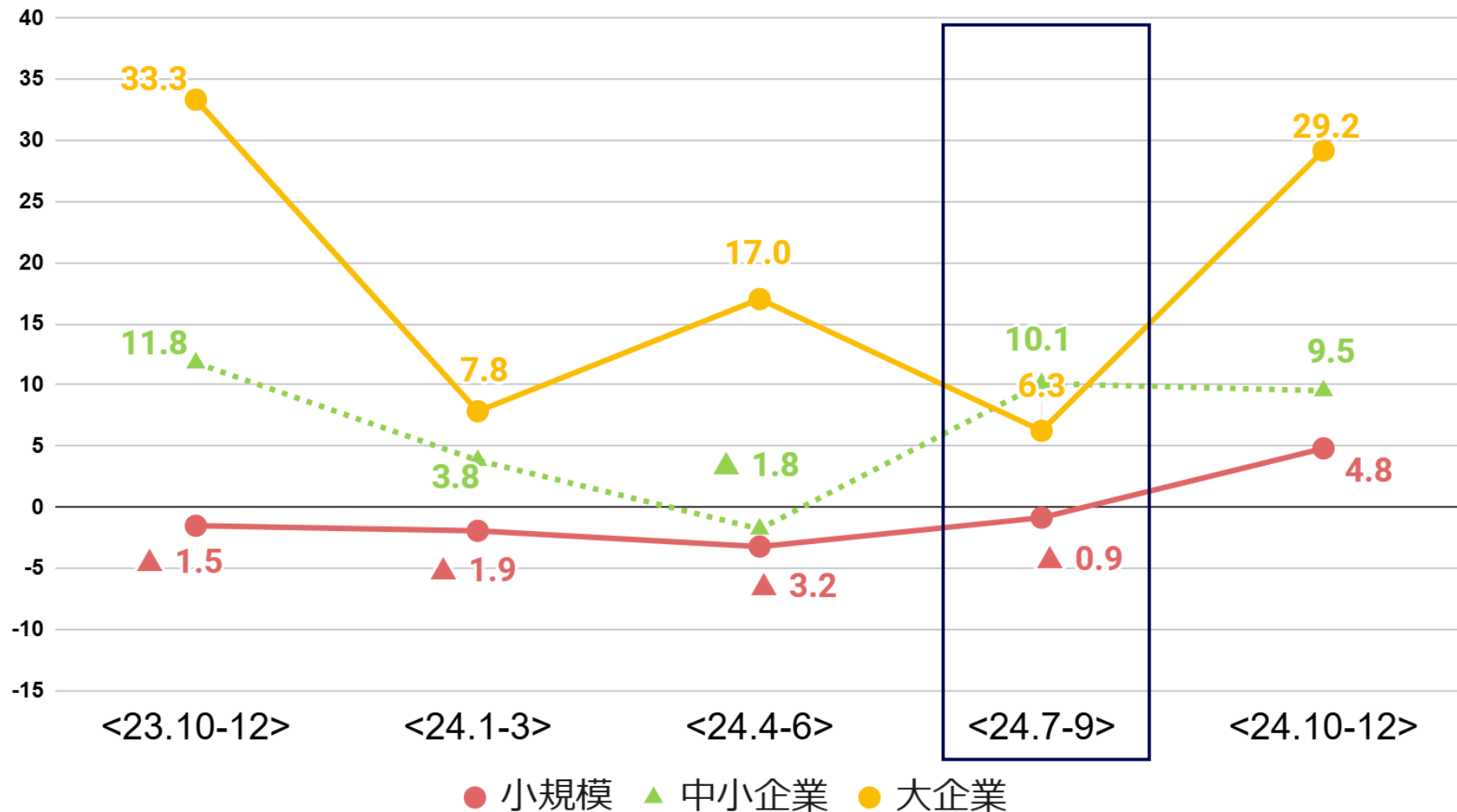
全産業業況DI(「好転」 - 「悪化」)の推移

業況DI(「好転-悪化」) ※点線=前回予測値



業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)

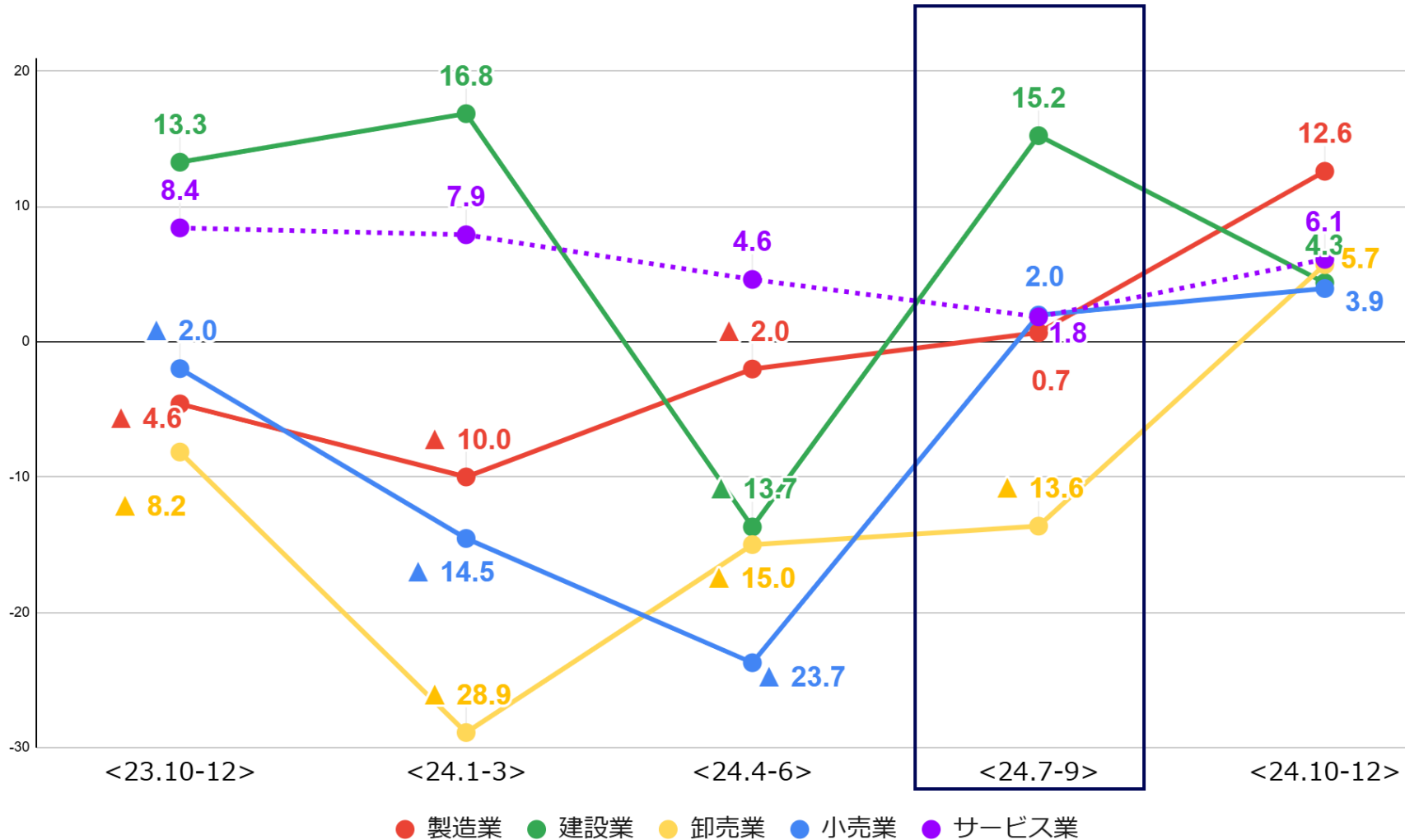
業況DI(「好転-悪化」)



規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

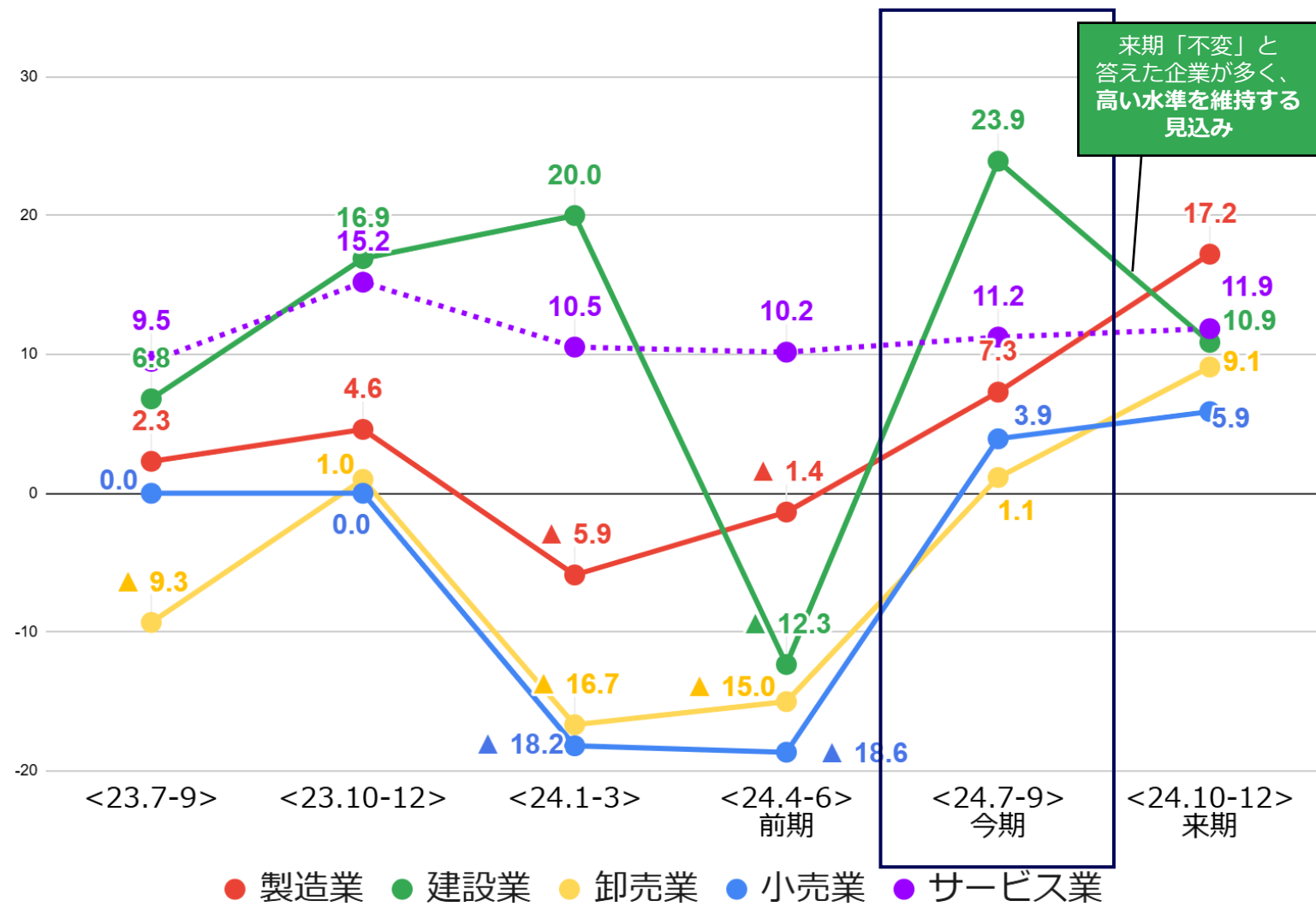
業況DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)

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)



来期「不変」と答えた企業が多く、高い水準を維持する見込み

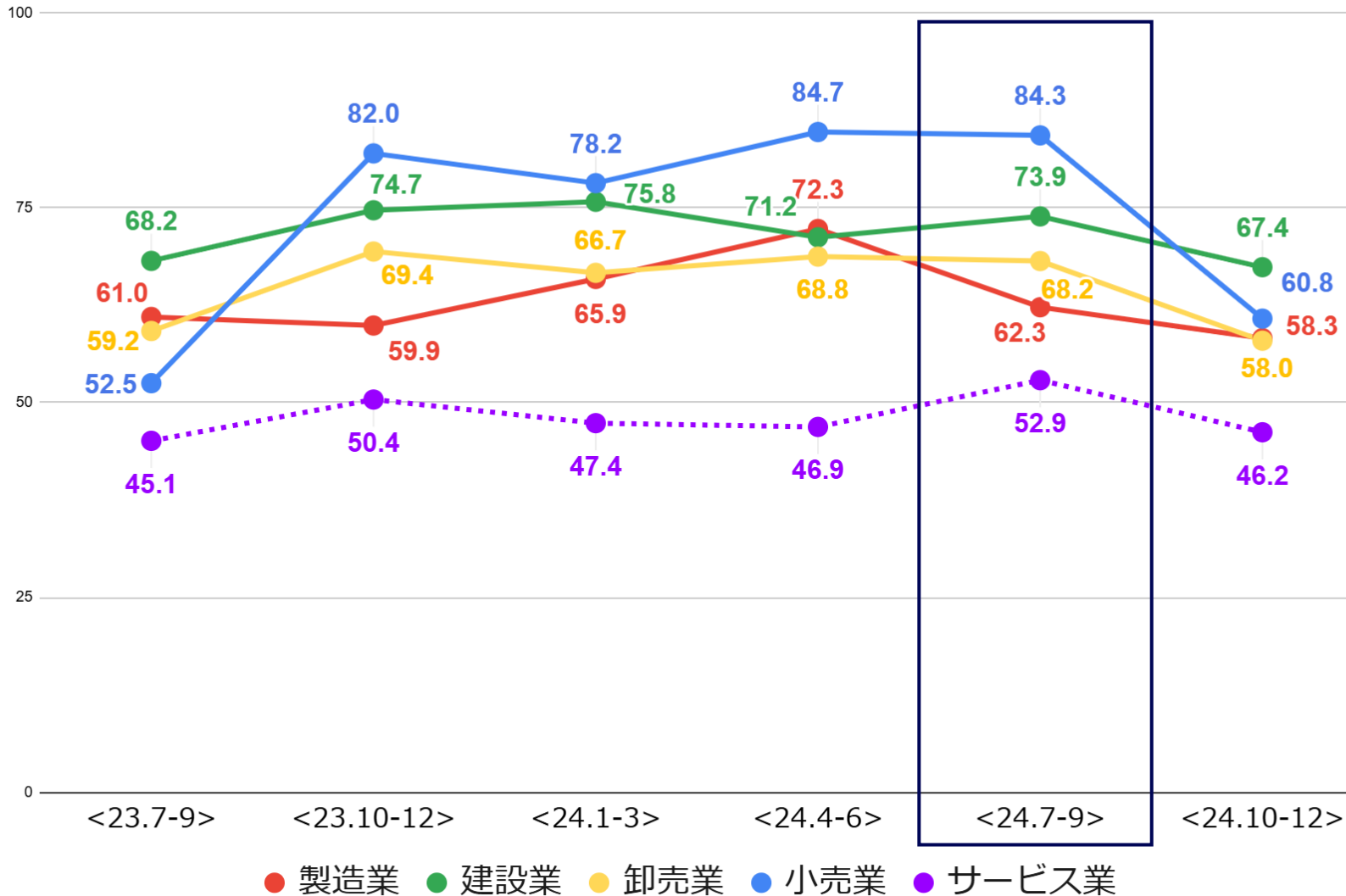
今期
 建設・卸売・小売業が大幅に増加
 製造・サービス業は小幅に増加

来期
 建設業は高水準を維持
 その他業種は微増の見込み

主な事業者コメント

- 仕入価格と人件費を転嫁しづらいが売上は増加した
(小規模・建設業)
- 価格転嫁が進み売り上げは増加した
(中小・卸売業)
- 富裕層に加えてインバウンドが消費を牽引している
(大手・小売業)

仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)

**今期**

全業種が高い水準で推移

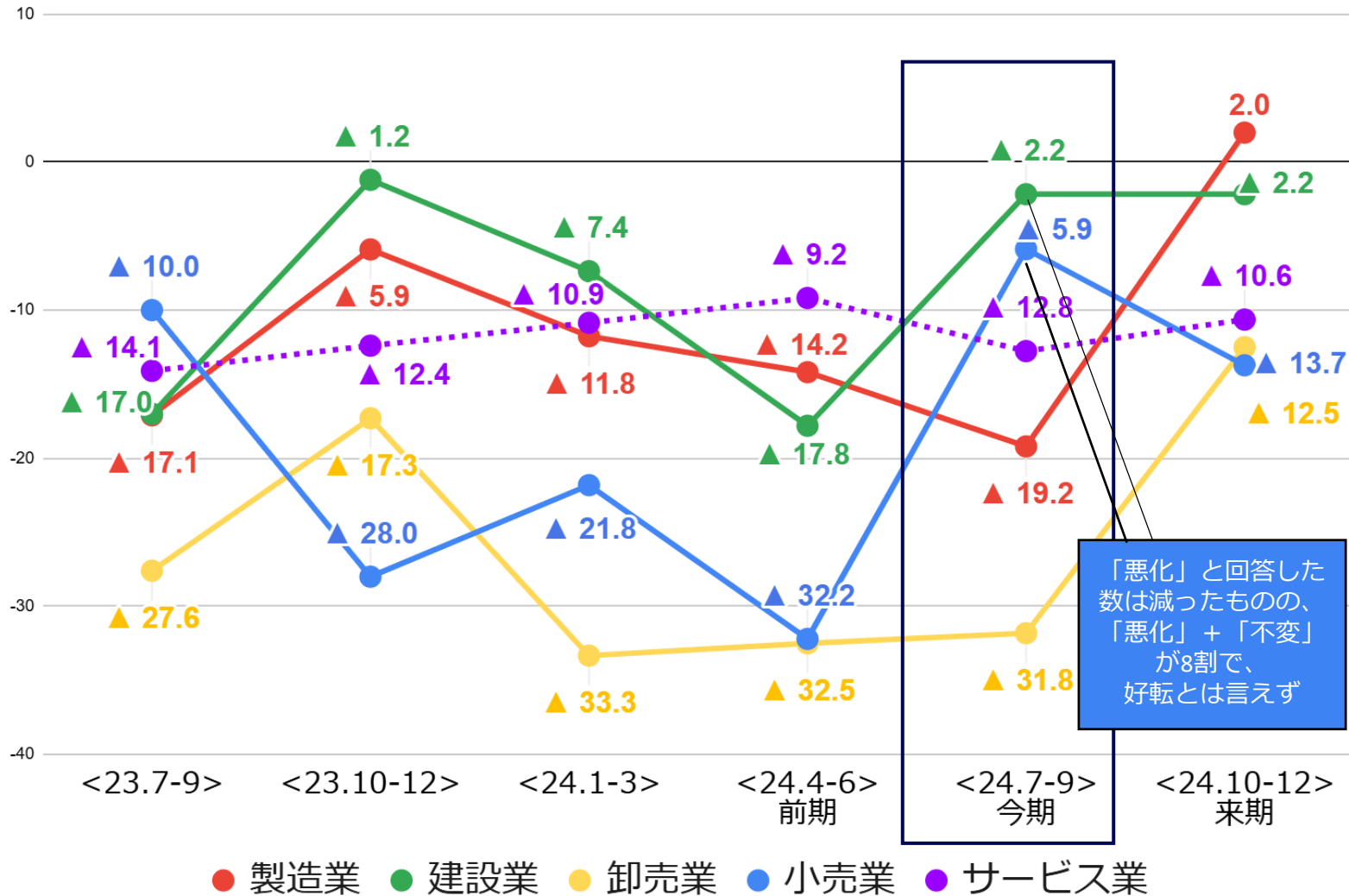
来期

全業種で上昇または不変とした企業が9割以上で、高止まりの見込み

主な事業者コメント

- ・ 案件はあるが、人件費や材料費が高騰しており厳しい状況
(中小・建設業)
- ・ 円安や原油高で仕入値が上昇。価格転嫁したいが高価格帯商品の顧客離れに不安がある
(小規模・サービス業)

採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



今期

製造・サービス業が悪化、その他業種もマイナス水準で推移

来期

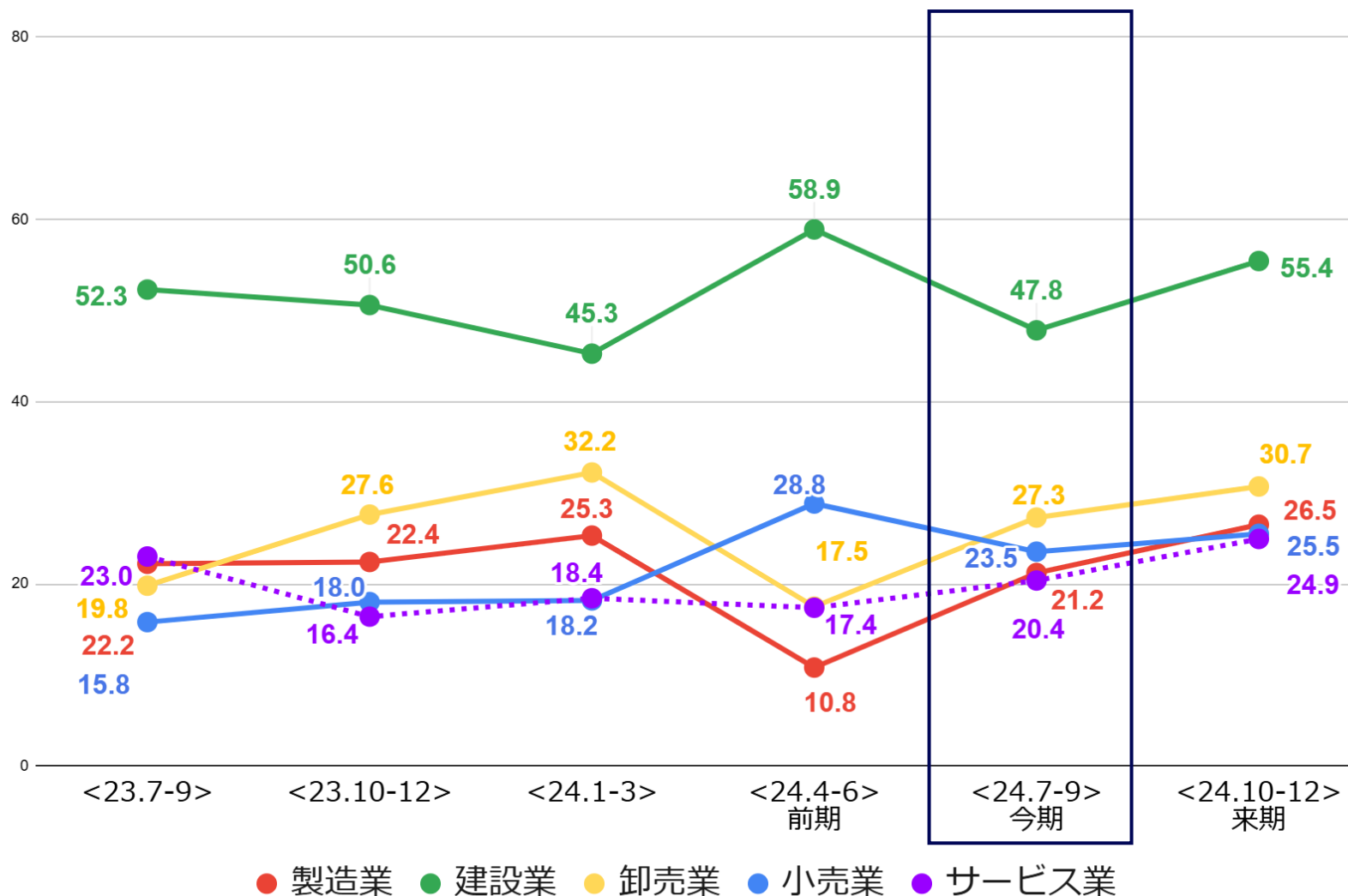
製造業がプラス水準に転じ
その他業種はマイナス水準で推移の見込み

主な事業者コメント

- ・ 受注は伸びているが価格転嫁できず利益縮小(小規模・製造業)
- ・ 顧客との価格交渉が進みつつある(中小・製造業)

「悪化」と回答した数は減ったものの、「悪化」+「不変」が8割で、好転とは言えず

従業員数DI(「不足」-「過剰」)(業種別)



今期

全業種で不足感は改善せず

来期

全業種で不足感が更に微増の見込み

主な事業者コメント

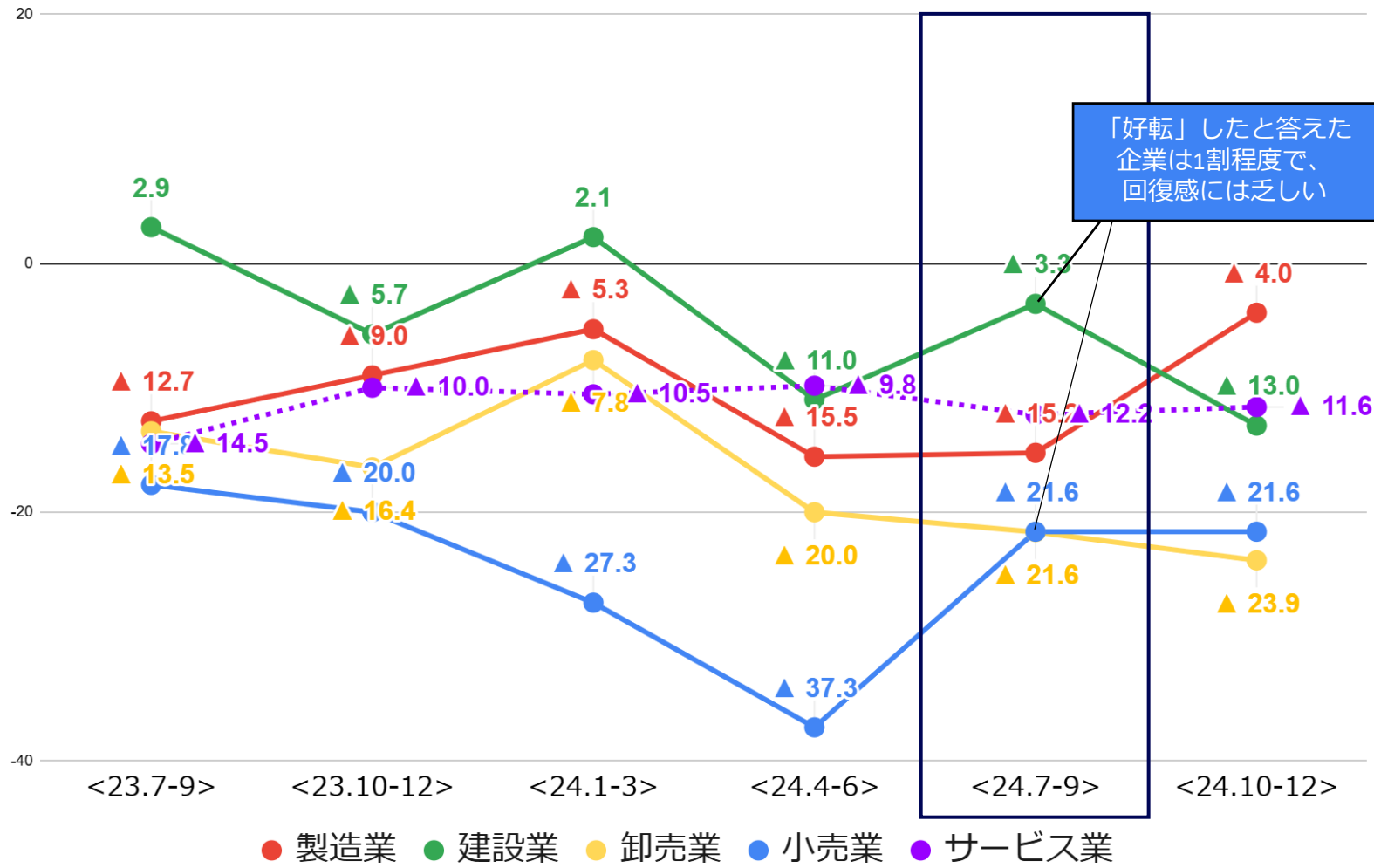
- 仕事があっても人手が不足対応できないため非常に深刻で、今後の事業継続にも不安がある

(小規模・建設業)

- 人手は慢性的に不足しているが、採用による労務費の圧迫も回避したいというジレンマがある

(小規模・製造業)

資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



今期
建設・小売業を除き悪化

来期
全業種マイナス水準で推移する見込み

主な事業者コメント

- 退職した人員のカバーのため発生した人件費や、既存従業員の教育費用が重荷で資金繰りが悪化した **(小規模・サービス業)**
- 開発案件の先送りなどの要因で売上低迷が継続、資金繰りが悪化している **(小規模・サービス業)**

景況ヒアリング結果(対象：当地主要企業15社)

2024年度上半期の景況感と来期の見通しを各業界に伺いました。

《製造業》

※業界の声としてお聞きしていますが、個社の状況により統計との差が生じる場合がございます

輸送用機器

- ・ **円安**や**半導体不足の解消**などが好材料となり堅調に推移
- ・ 北米の需要は好調、中国は一部でEV車からPHV車への揺り戻しがあり、**内燃機関を中心に需要が回復**
- ・ 来期はほぼ横ばいの見込み。設備投資に対する減価償却により利益は縮小するが、**労務費転嫁が進めば**、下支えとなる

工作機械

- ・ 国内では、自動車産業のEV関連の本格生産が鈍いことなど、先行きの不透明さから**中小企業の設備投資が鈍い**
- ・ **金利の高さが影響**し、米国では中小企業で資金調達、設備投資のタイミングを見計らっている状況
- ・ 来期は国内での**半導体関連の需要の伸びに期待**

鉄鋼

- ・ **自動車向け**は国内の生産状況や中国でのBEV化進展による日系自動車のシェア減少で**低調**も、**半導体関連は徐々に回復**傾向
- ・ エネルギーや労務・物流費上昇が続き、**価格転嫁継続が必要**
- ・ 来期は**半導体需要の回復や円安を活かした輸出拡大を期待**しつつも、米欧の高金利や中国経済の減速が懸念

食料品加工

- ・ 去年の**値上げの影響が尾を引き**、**個人向けの売上は減少**
- ・ **円安による原材料費の高騰や物流コストの上昇**で、仕入れ価格に影響。人手不足も深刻で、**新卒採用ができていない**
- ・ 秋以降は、消費者の値上げ慣れ等による**消費増加**や、**為替の改善（円高基調）による好転**を期待

景況ヒアリングの結果(対象：当地主要企業15社)

《建設・建設設備業》 ※業界の声としてお聞きしていますが、個社の状況により統計との差が生じる場合がございます

建設

- ・ 今期は、不動産事業の販売や、既存工事の進捗が売上を押し上げた。一方で、計画時点での**概算金額と着工時のコスト差**により、利益率が悪化するケースが増えており、来期の利益を圧迫する見込み
- ・ **労務費の上昇がとまらず**、人手不足も相まって協力会社への依頼コストも上昇している

建設設備

- ・ **価格転嫁が進展し、利益率が改善**。栄地区のホテル開業の影響による受注増もあり好調
- ・ 猛暑により自治体の**体育館の空調への投資が伸びた**。一方で、予算の関係で不調になるケースも
- ・ **半導体関連の需要**により今後設備投資が伸びる見込み

《小売業》

百貨店

- ・ 円安により増加した**インバウンド客や、外商顧客の旺盛な需要**でラグジュアリーブランドを中心に売上を伸ばした。**猛暑により秋冬衣料の販売が後ろ倒し**になっているが、**高額商品の売上でカバー**できている
- ・ 来期も需要は続く見込みだが、**為替動向など世界情勢が懸念**

自動車販売

- ・ 販売計画は順調。**納期の長期化は常態化**し、販売台数が限られる中、メンテナンス等の**付帯サービスによる収益確保**が重要となり、来期も順調に推移する見込み
- ・ 整備系の資格保有者が不足しており、**外国人材の活用**が進んでいる

景況ヒアリングの結果(対象：当地主要企業15社)

《サービス業》

※業界の声としてお聞きしていますが、個社の状況により統計との差が生じる場合がございます

旅行

- ・国内旅行は好調に推移。海外旅行は為替や航空便の回復遅れで伸びは限定的。富裕層のビジネスクラス旅行と格安旅行で需要は2極化
- ・秋の繁忙期などでバスのドライバー不足による調整が発生する見込み

ホテル

- ・インバウンドが増え、宿泊客の50%程度まで高まっている
特に中国・台湾・韓国からの観光客が多い
- ・宴会ではビュッフェを利用した交流の機会が増えていて好調
個人利用も堅調に推移
- ・引き続き、当地ホテル建設ラッシュもあり今後の人手不足が懸念。他のサービス業との人員の取り合いも発生している

《雇用・倒産動向》

人材情報サービス

- ・企業側は採用に苦戦しており、中小企業では早期インターンシップを実施するものの待遇面で大企業に人材が流れている
- ・売り手市場が続く、内定取得率は高いが、学生の考えは多様化し、就職以外の選択肢を選ぶ動きも見られる
- ・転職市場は活況が一段落。企業側は経験者の中途採用ニーズが高いが、未経験の求職者が多く、ミスマッチが生じている

倒産情報サービス

- ・サービス業、建設業を中心に倒産件数は増加傾向。主な要因は業績不振、コスト高、人手不足。
- ・2024年問題や金利上昇の影響は現時点ではまだ見られていないが、運輸業からは価格転嫁の困難な状況が聞かれる
- ・下期も倒産件数は増加見通しだが、急激な増加はないと予想

景況ヒアリングの結果(対象：当地主要企業15社)

《その他》

※業界の声としてお聞きしていますが、個社の状況により統計との差が生じる場合がございます

運輸

- ・ 取り扱い重量は増えているものの、**重量当たりの単価が上がっていない**ため売り上げは横ばい。物量の落ち着きも見えている
- ・ 人手不足で外部委託するしかないが、**委託先も撤退する**など選択肢が限られ、提示された価格で契約するしかなく**コストが増加**している。

不動産

- ・ 建設業の人手不足で**コスト上昇や工期が長期化**。特に戸建て市場で**注文住宅からコストと工期のコントロールがしやすい分譲住宅にシフト**の動き
- ・ 今後も仕入価格高騰や人手不足の影響で着工・販売件数はさらに減少する見通し
- ・ 建設業界の**省人化への投資や工法の近代化が望まれる**

情報通信

- ・ **人手不足によるIT投資需要が継続**しており今期は受注も好調需要が一巡し、来期は落ち着く見込み
- ・ 海外を中心に人件費が上昇しており、業界全体の人手不足も受けて**業務委託先が見つげづらくなっている**
- ・ **理系の学生**を中心に採用を行っているが、**取り合いになっており苦戦**

今期のポイント

円安による輸出の伸びやインバウンドの増加等により**輸送機器、百貨店、ホテル**は好調

来期のポイント

工作機械、鉄鋼、建設設備では国内での半導体関連需要の回復が好材料となる見込

懸念点

慢性的な人手不足による先行きの不透明さ特に2024年問題を抱える**建設・運輸**では、人手不足による委託先の撤退が発生

愛知県内22商工会議所 合同調査

2024年9月20日(金) 名古屋商工会議所

※本調査は、愛知県商工会議所連合会を構成する県内22商工会議所の協力のもと、各会議所の会員企業を対象に実施しました。

(名古屋は「定期景況調査のトピックス調査」、その他は「愛知県商工会議所連合会 地域経済実態調査」として実施)

- ◎ 調査時期 **2024年8月9日(金)～8月30日(金)**
- ◎ 調査方法 WEBを活用したアンケート調査
- ◎ 内 容 トピックス調査① **「取引価格の適正化の実施状況」**
トピックス調査② **「人手不足の状況と採用計画」**

※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

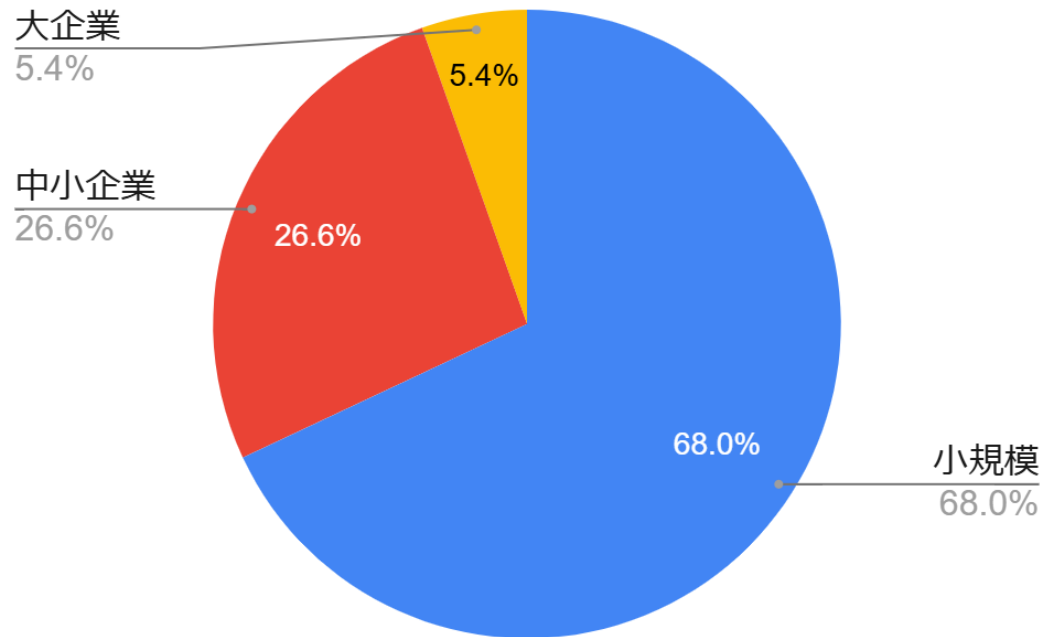
ハイライト

- 価格転嫁の進展率を主たる取引業態別で見ると、**BtoC企業はBtoB企業に比べて進展が遅い**(p.25)
- 取引階層別で見ると、**Tier3以降の企業ではTier1企業に比べて価格転嫁の進展が遅い**(p.26~27)
- 人手不足の状況は深刻であり、**企業規模を問わず課題を抱えている**(p.32)
- 人手不足により、**人材育成と需要の取りこぼしに課題を抱える企業が多い**(p.33)

愛知県内22商工会議所 合同調査

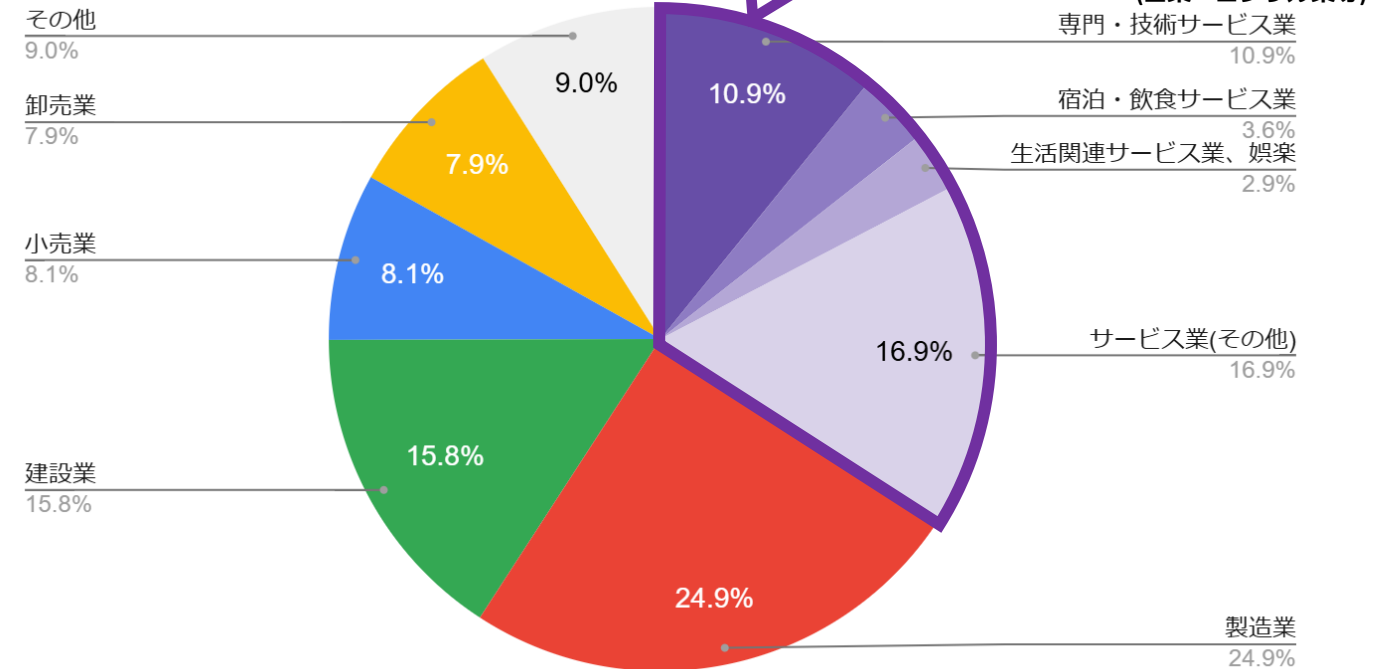
◎ 回答企業 **2,248社**

【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】

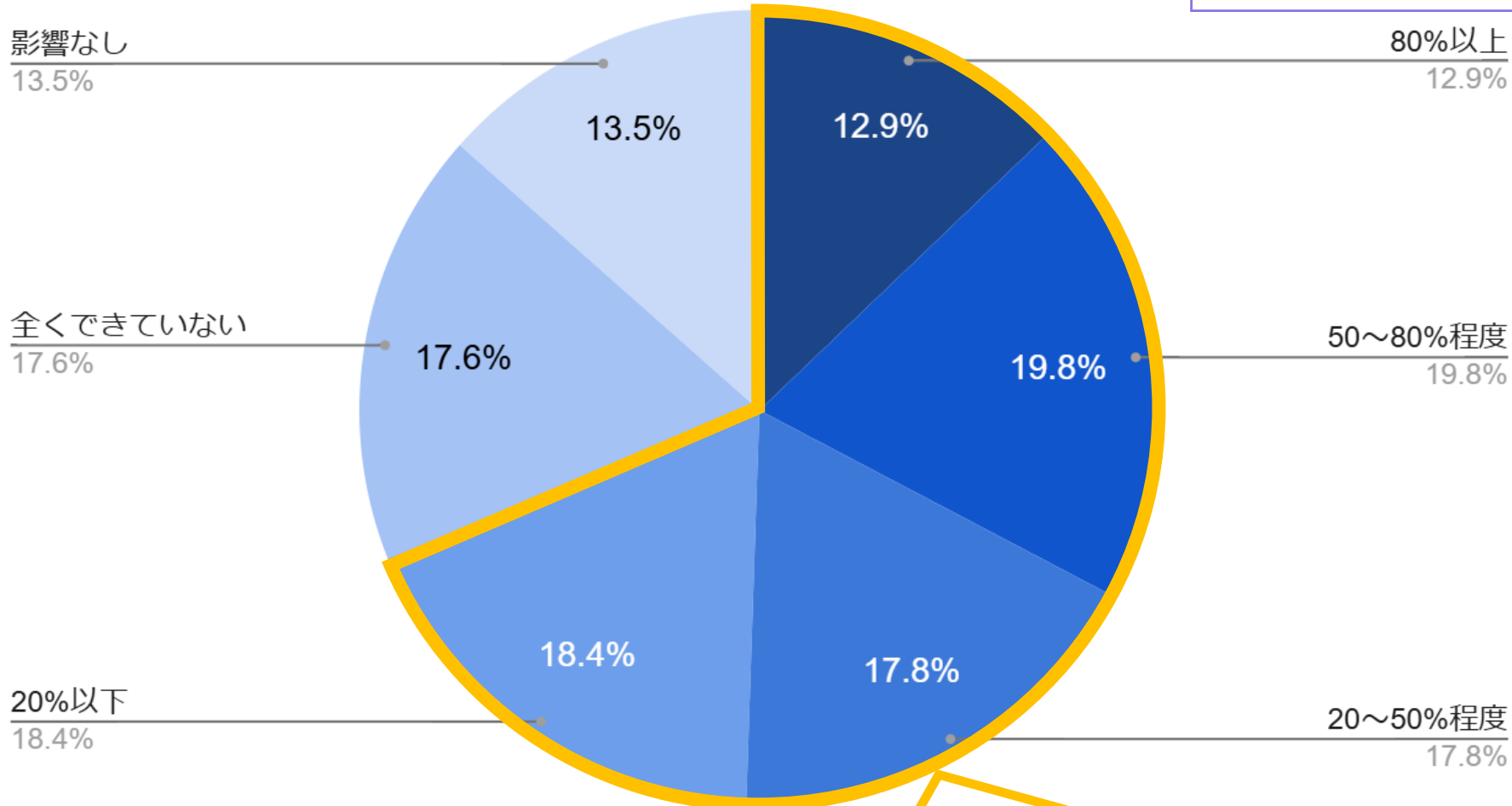


トピックス調査①

取引価格の適正化の実施状況

Q1. 価格転嫁の比率

全体傾向(n=2248)

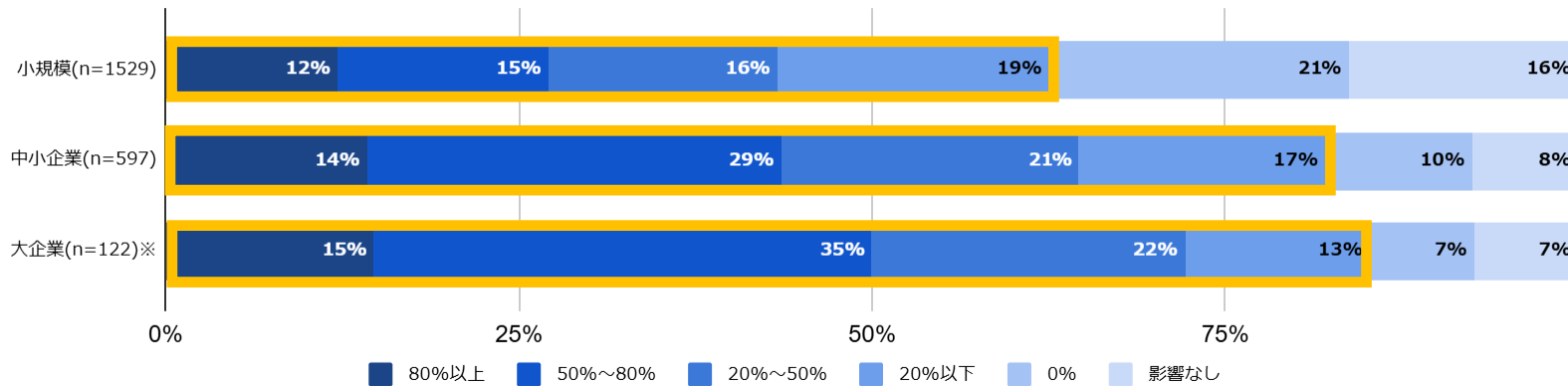


コスト上昇分に対し「**価格転嫁をした**」と回答した割合は**68.9%**となった

「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)

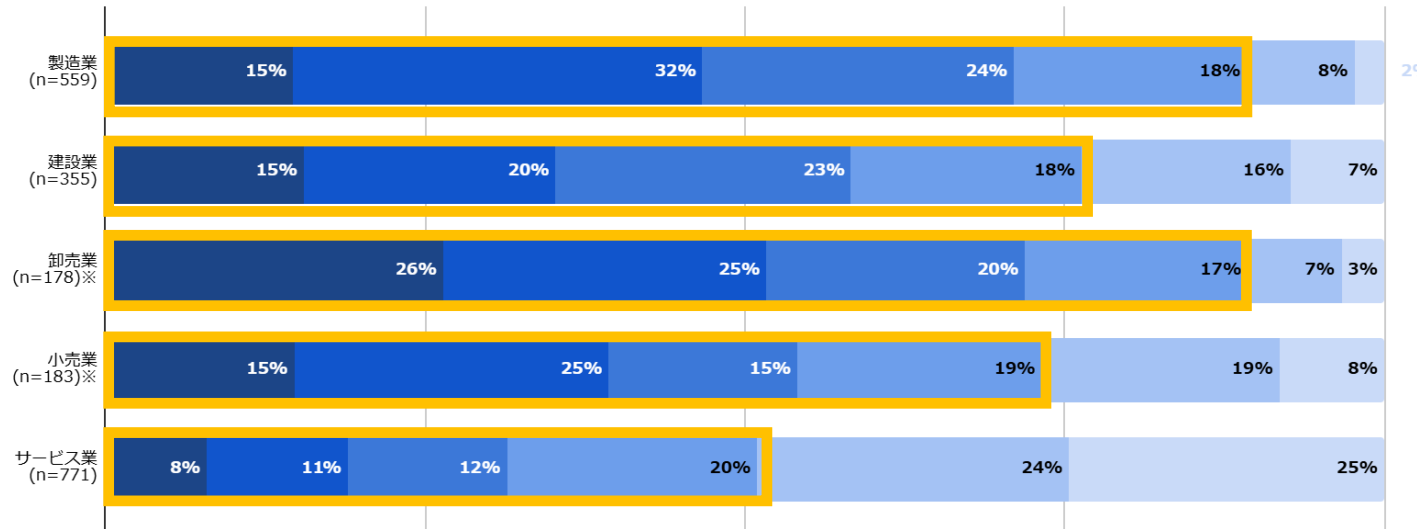
企業規模比較



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：62%、中小企業：82%、大企業：85%

業種比較



業種別

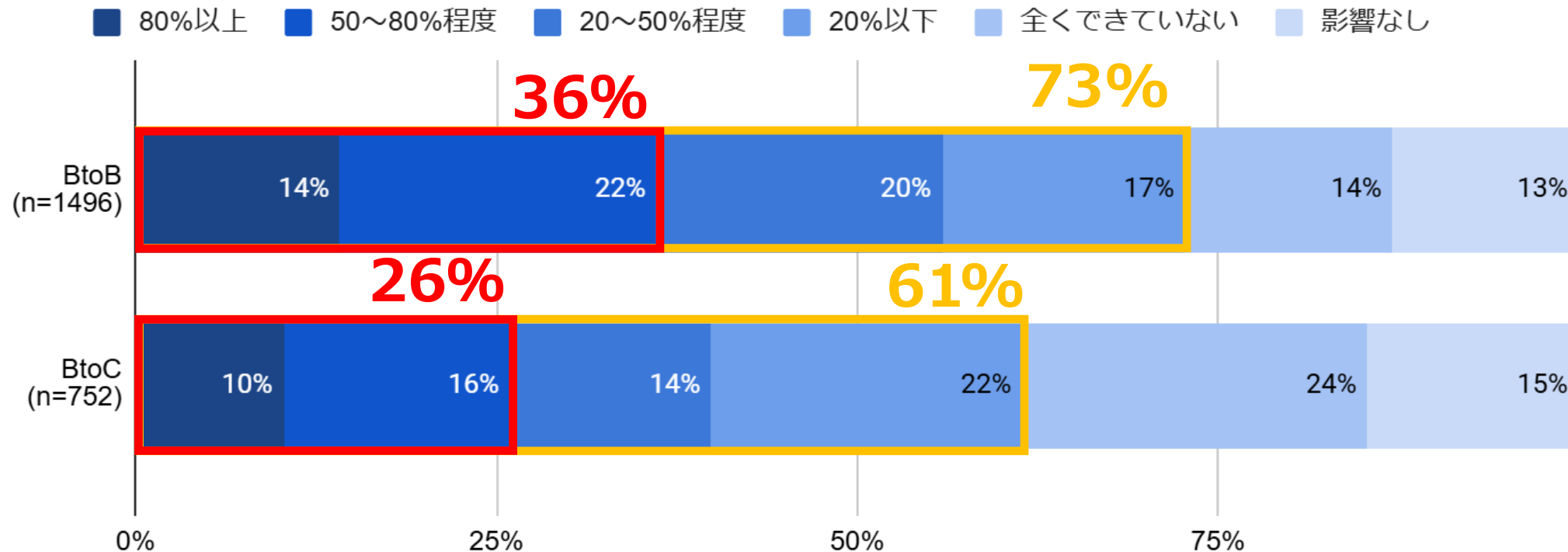
「価格転嫁をした」と回答した割合は、
製造業で89%、建設業76%、卸売業89%、
小売業73%、サービス業50%

「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。

Q1. 価格転嫁の比率(主たる取引業態別)

BtoBに比較して、BtoCでは価格転嫁の進展が遅い



「価格転嫁をした」と回答した割合

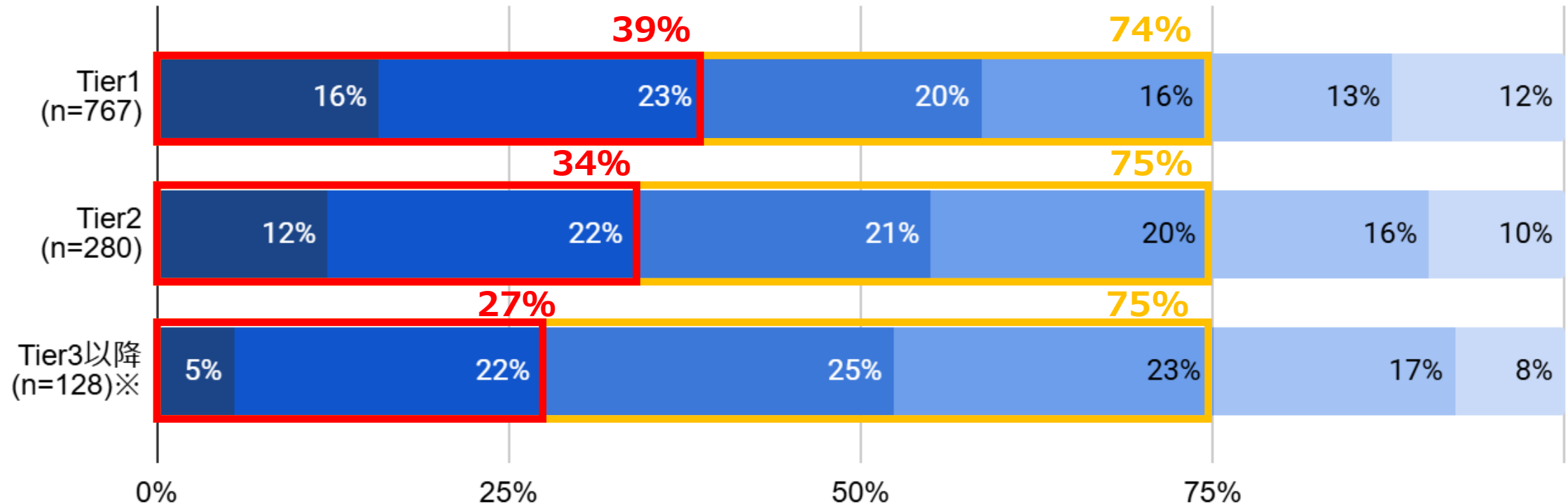
「5割以上転嫁できた」と回答した割合

Q1. 価格転嫁の比率(取引階層別)

※調査対象：主たる事業を「BtoB」と回答した企業

Tier1とTier3以降では、5割以上転嫁できた企業に12ポイントの差がある

80%以上 50~80%程度 20~50%程度 20%以下 全くできていない 影響なし



「価格転嫁をした」と回答した割合

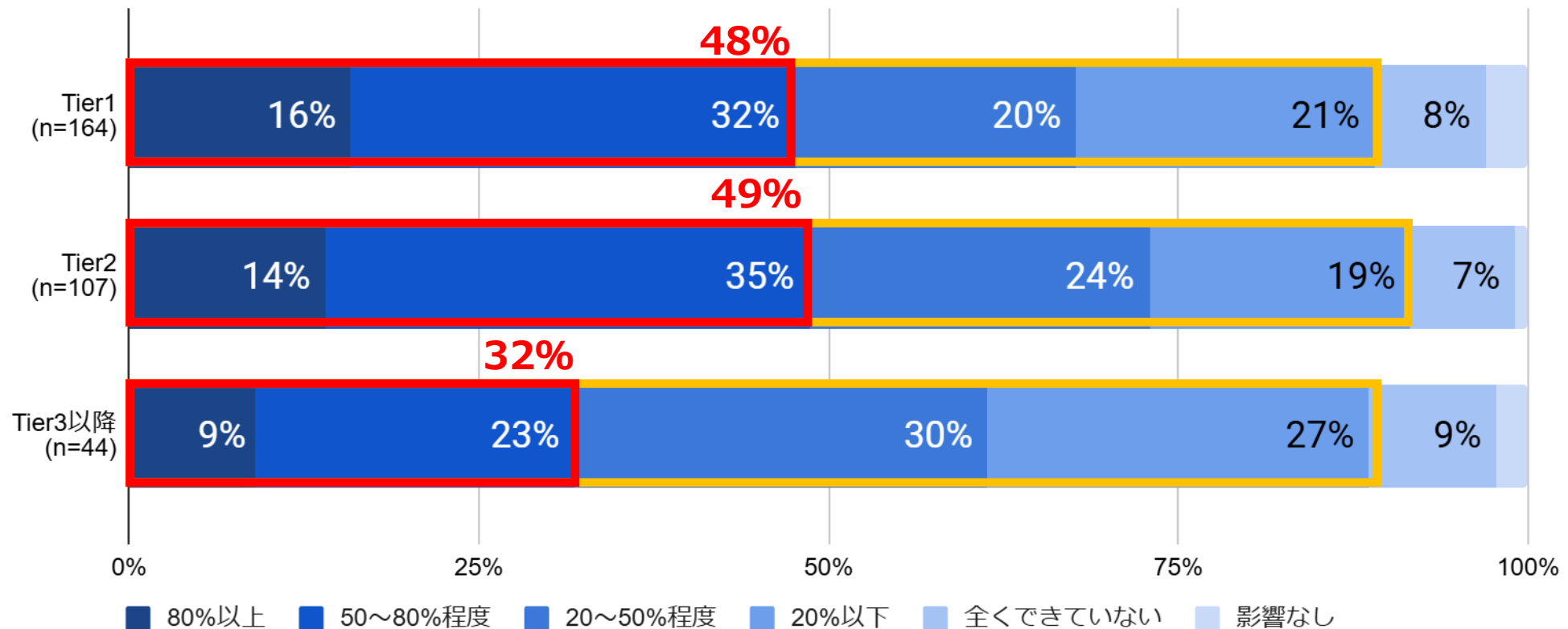
「5割以上転嫁できた」と回答した割合

※調査サンプル数が限られております。

Q1. 価格転嫁の比率(取引階層別)(製造業のみ)

※調査対象：主たる事業を「BtoB」と回答した製造業

製造業のみで**5割以上転嫁**できている企業の割合を比較すると、Tier1とTier2の間に大きな差は見られないが、**Tier3以降になると10ポイント以上下がる**



「価格転嫁をした」と回答した割合

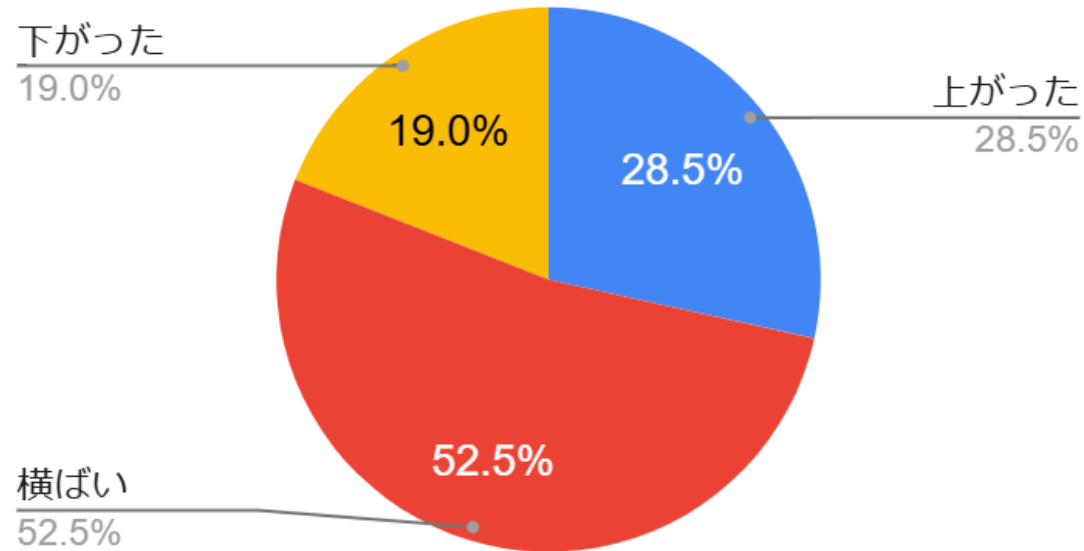
「5割以上転嫁できた」と回答した割合

Q2. 価格転嫁による総売上高の変動

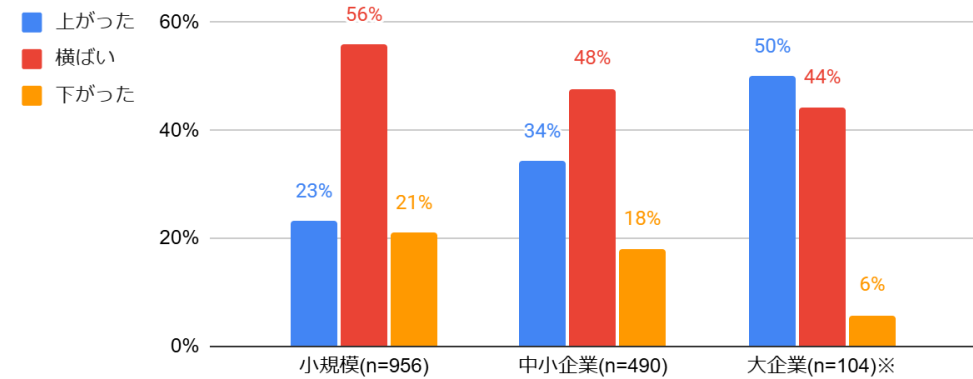
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企業

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
コスト上昇分はカバーしても売上増にはつなげていない

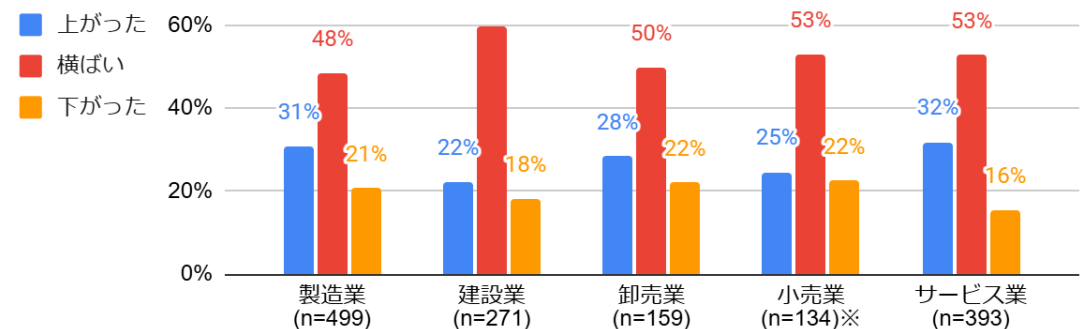
全体傾向(n=1550)



企業規模比較



業種比較



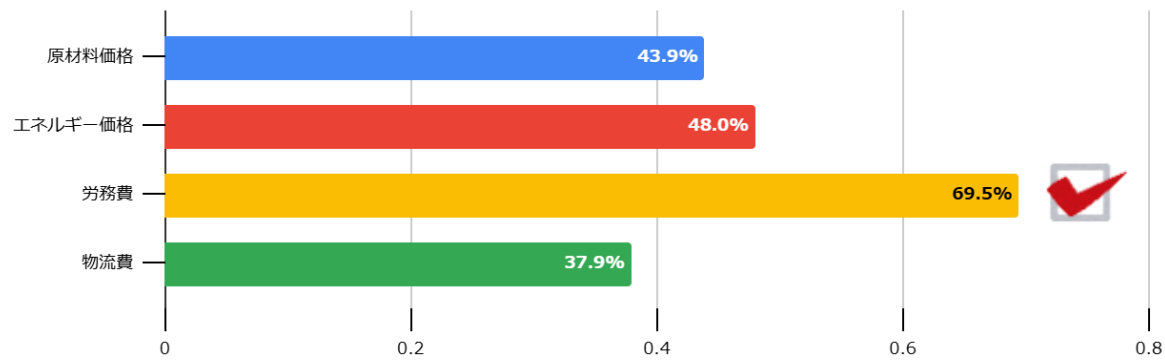
※調査サンプル数が限られております。

Q3. 価格転嫁が難しい分野(複数回答可)

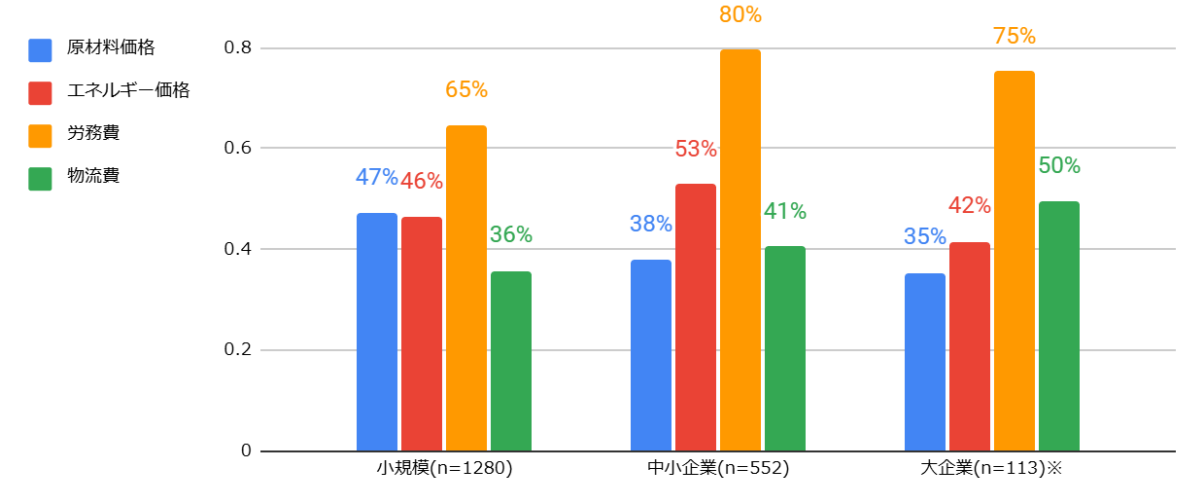
※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

労務費が最も転嫁が進んでいない
 また、卸売業では**物流費**の転嫁も課題となっている
 (参考) 物流の2024年問題に関する調査
 →調査結果詳細はこちら

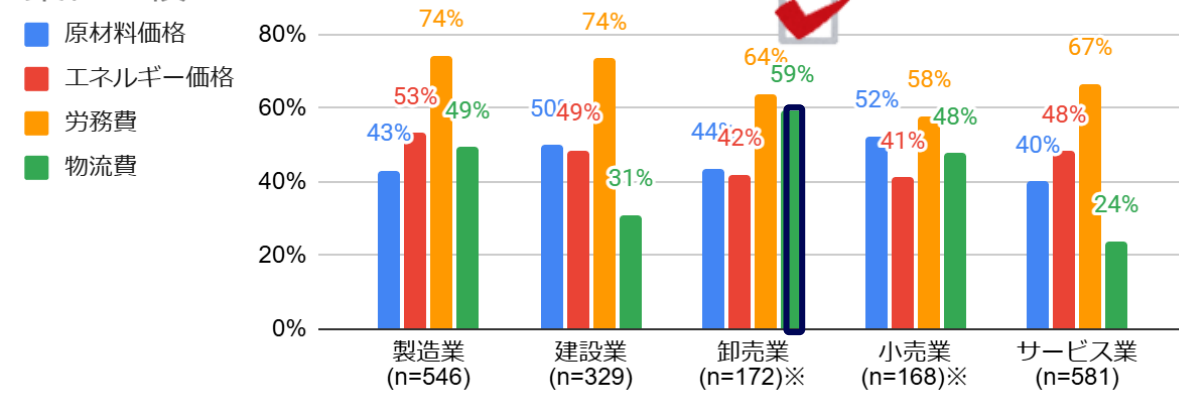
全体傾向(n=1945)



企業規模比較



業種比較



取引価格の適正化について コメント抜粋

【BtoC企業の声】 「一般消費者への値上げはしづらい」

- ・ 高価格帯の商品を取り扱っており消費者の負担増を考えると値上げは心苦しい（小規模・サービス業）
- ・ 価格転嫁をしたものの消費者の買い控えで売り上げが減少している（小規模・小売業）

【サプライチェーンの階層構造】 「階層が下がるほど価格転嫁は難しい」

- ・ 卸売業はメーカーからの値上げ分を取引価格に転嫁できず物流費や労務費の高騰に苦しんでいる（大手・卸売業・Tier2）
- ・ Tier2以下では価格転嫁の難しさから利益が圧迫されており、原資確保不足により求職者が満足する給与を出せていない（大手・製造業・Tier2）
- ・ 取引先との価格交渉が進展していない（小規模・サービス業・Tier3以降）

【労務費転嫁】 「労務費転嫁は認められても直近の上昇分だけ」

- ・ 直近1～2年で上昇した労務費のみ価格交渉ができていますが、数年かけた待遇改善分は転嫁できていない（中小・製造業）

(2) トピックス調査②

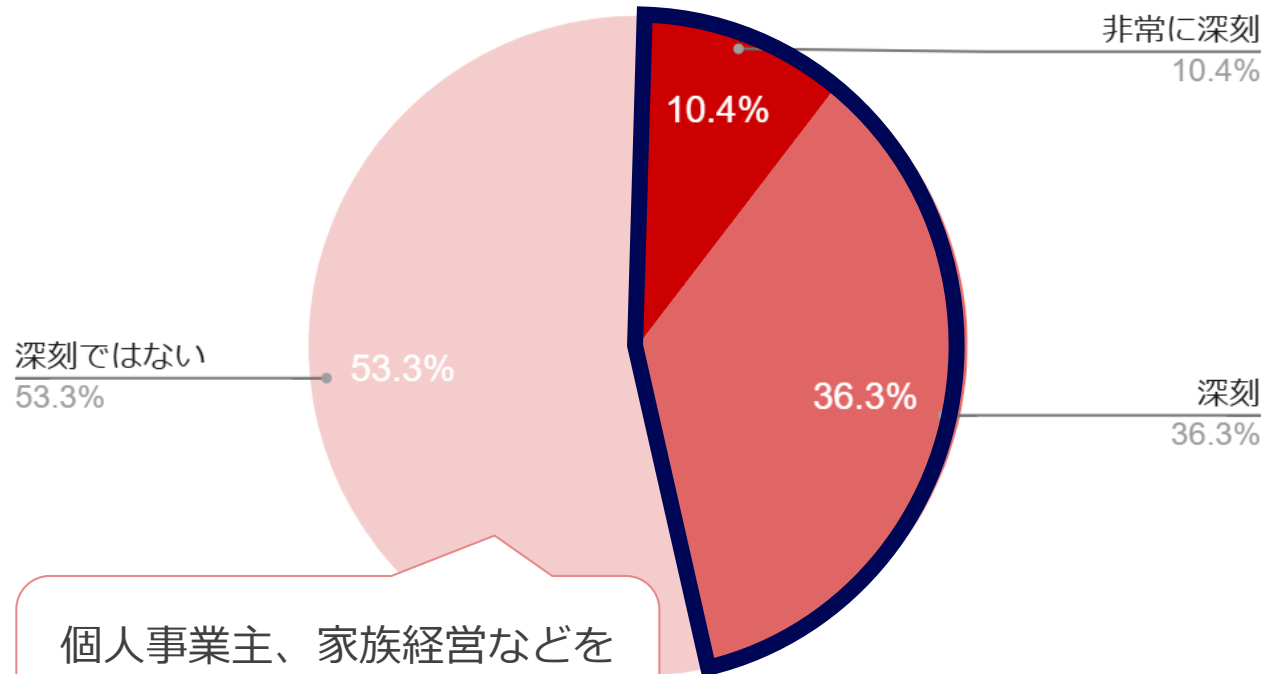
人手不足の状況と採用計画

Q1.人手不足の状況について

約5割の企業が「非常に深刻」「深刻」と回答

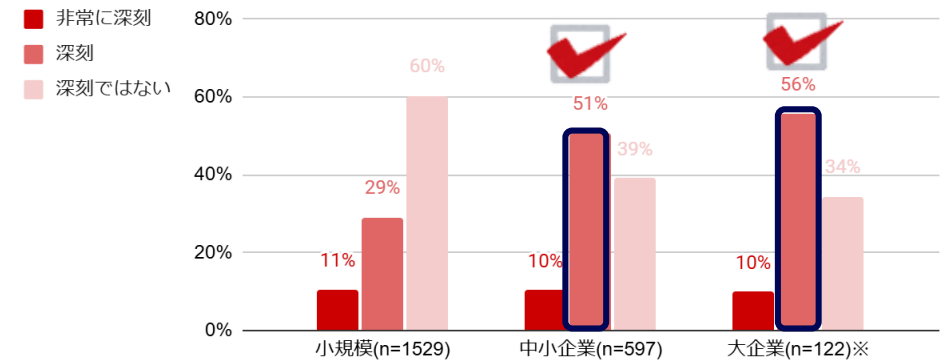
中小企業からは「大手企業に人材がとられている」という声があるが、大手も人手不足は深刻な状況にある
建設業では6割以上が「非常に深刻」「深刻」と回答した

全体傾向(n=2248)

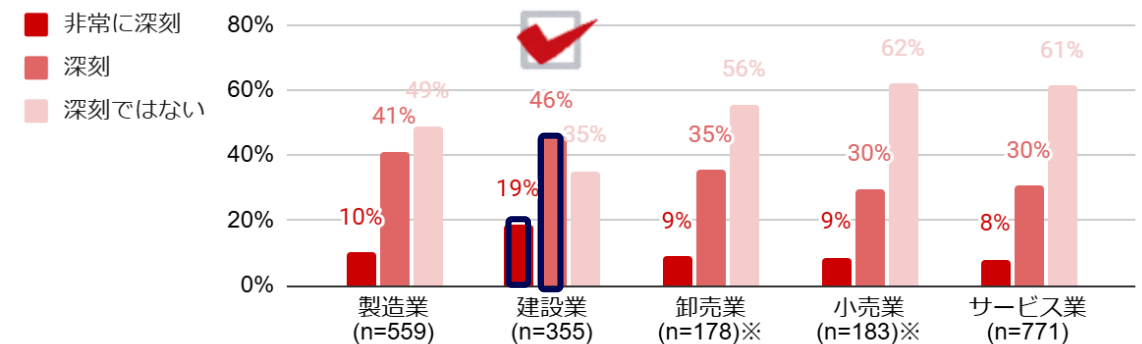


個人事業主、家族経営などを含む小規模企業が中心

企業規模比較



業種比較



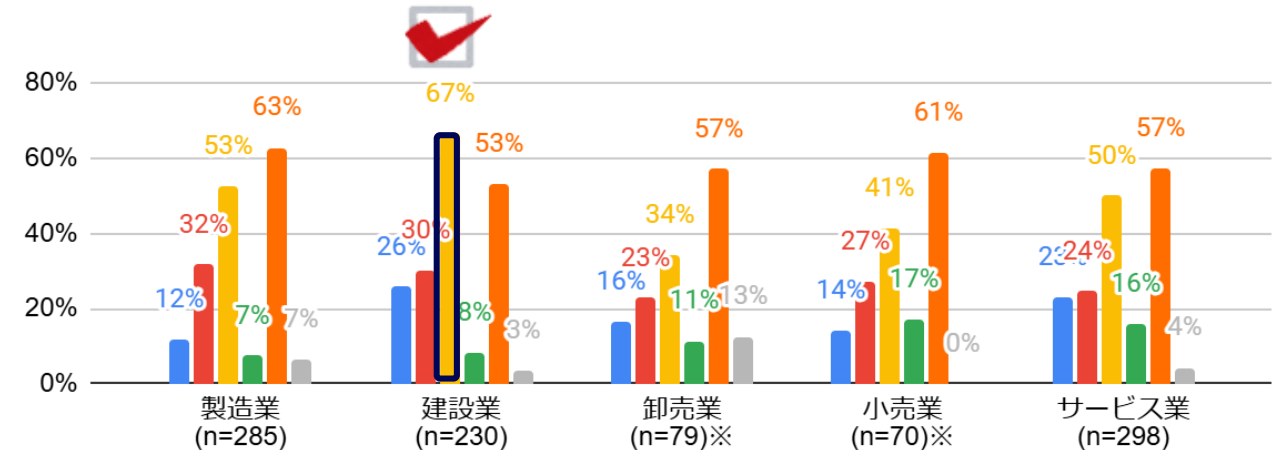
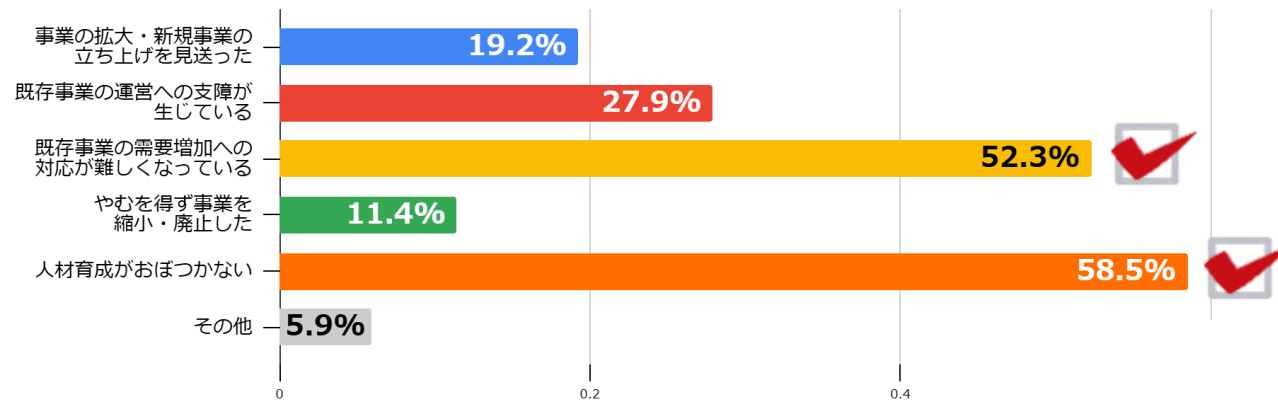
※調査サンプル数が限られております。

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

「人材育成がおぼつかない」「既存事業の需要増加への対応が難しくなっている」が多かった業種別では、建設業で特に「既存事業の需要増加への対応が難しくなっている」が多い

全体傾向(n=1050)

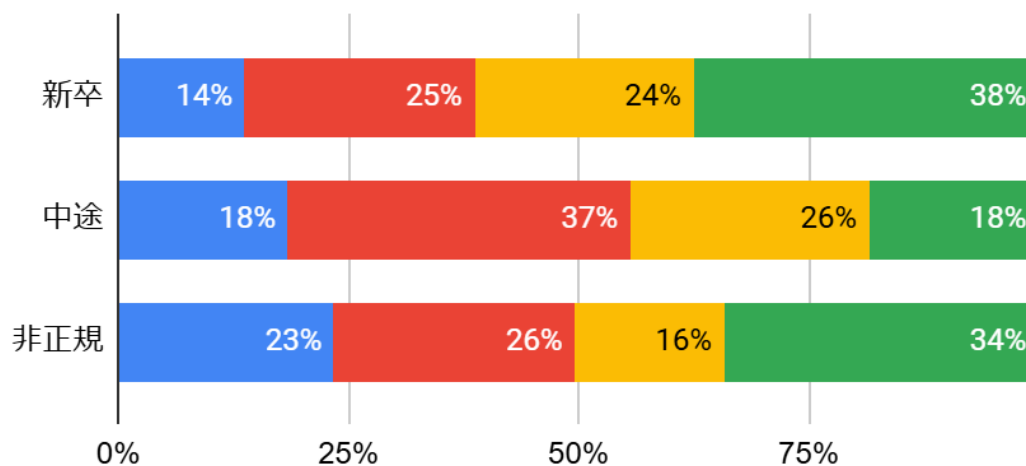


※調査サンプル数が限られております。

Q3.採用計画について

中小企業(n=597)

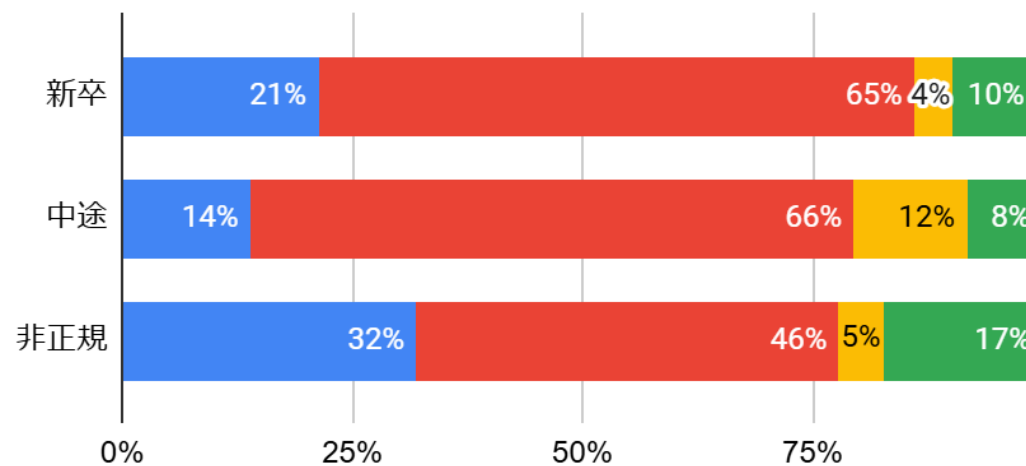
- 計画通り、または計画以上に採用できた
- 計画した人数には満たなかった(採用活動継続中も含む)
- 募集したが採用できなかった(採用活動継続中も含む)
- 採用は行わない



大手企業の方が「計画した人数には満たなかった」という回答が多い

大企業(n=122)※

- 計画通り、または計画以上に採用できた
- 計画した人数には満たなかった(採用活動継続中も含む)
- 募集したが採用できなかった(採用活動継続中も含む)
- 採用は行わない

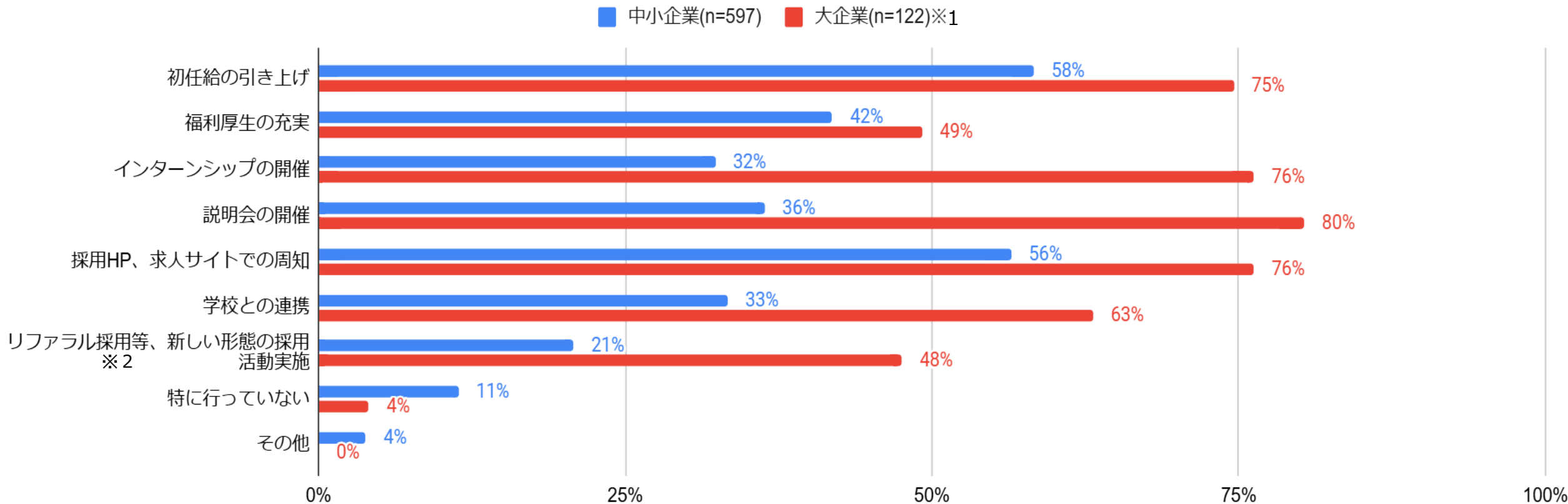


※調査サンプル数が限られております。

Q4.採用に向けて行っている取り組みについて

全ての項目で、大企業のほうが取り組み率が高くなっている
ヒアリングを行ったところ、今年度特に注力した取り組みは「初任給の引き上げ」という声が多かった

企業規模比較



※1 調査サンプル数が限られております

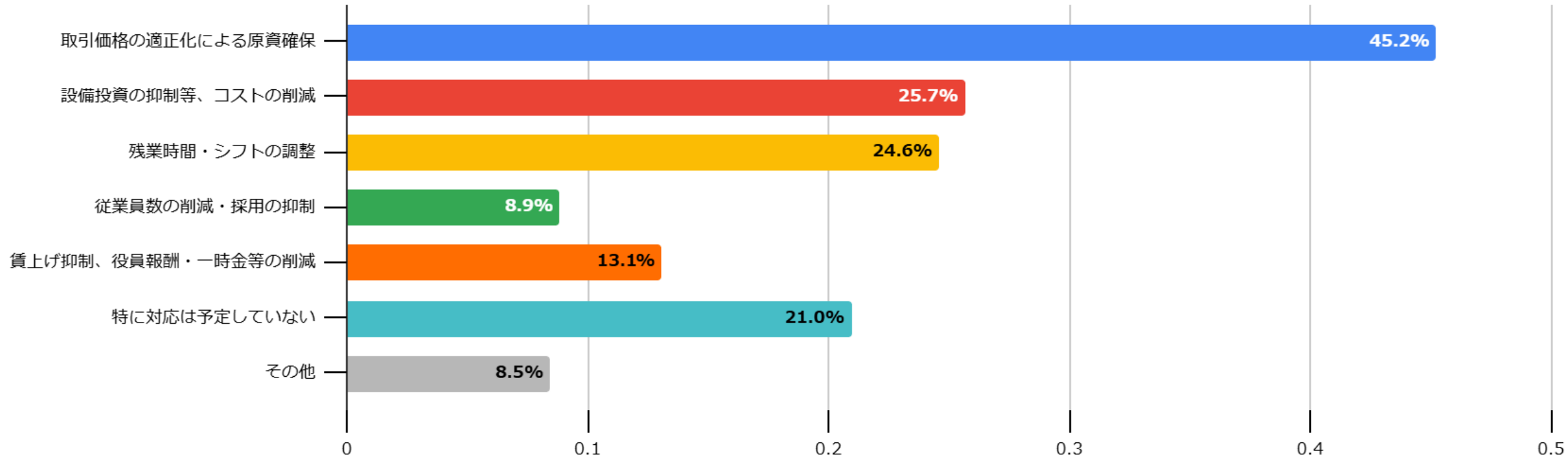
※2 リファラル採用：すでに自社で働いている社員から人材の紹介・推薦を受け実施する採用活動のこと

Copyright © Nagoya Chamber of Commerce & Industry. All Rights Reserved.

Q5.最低賃金上昇を受け、予定している対応について

「取引価格の適正化による原資確保」が最も多い

全体傾向(n=2248)



人手不足・最低賃金について コメント抜粋

【中小・小規模企業の声】 「大企業に人が流れてしまう」

- ・高卒採用に初めて挑戦したが就職希望者80人に対して募集は1200人。大企業からの募集が増えており、中小企業への就職希望者はほとんどいないと言われた（中小・サービス業）
- ・インターンシップによる青田買いが大手で進んでおり人的余力がない中小では太刀打ちできず（中小・製造業）

【大手企業の声】 「採用したい職種の人材が確保できない」

- ・ITや施設管理など専門業務の人材確保が難しい（大手・小売業）
- ・営業や製造現場職など、特定の職種に関して採用が困難であると感じている（大手・製造業）

【人材育成について】 「入社する人を教育できる立場の社員も不足」

- ・技術を持った職人が減少しており職業訓練などでの育成や自社育成時の援助が必要（小規模・建設業）
- ・採用が少なかった3-40代の人材が不足し、若手の教育ができない（大手・建設業）

【最低賃金の上昇について】 「賃上げが先行し、利益が圧迫される」

- ・物価高と最低賃金の上昇によって、売上と利益が見合わなくなる（小規模・卸売業）
- ・このまま労務費の転嫁が進まなければ、経営が圧迫され、企業存続や雇用維持が難しくなる（中小・製造業）

【『年収の壁』による就業制限】 「最低賃金の上昇で就業制限をかける人の増加が懸念」

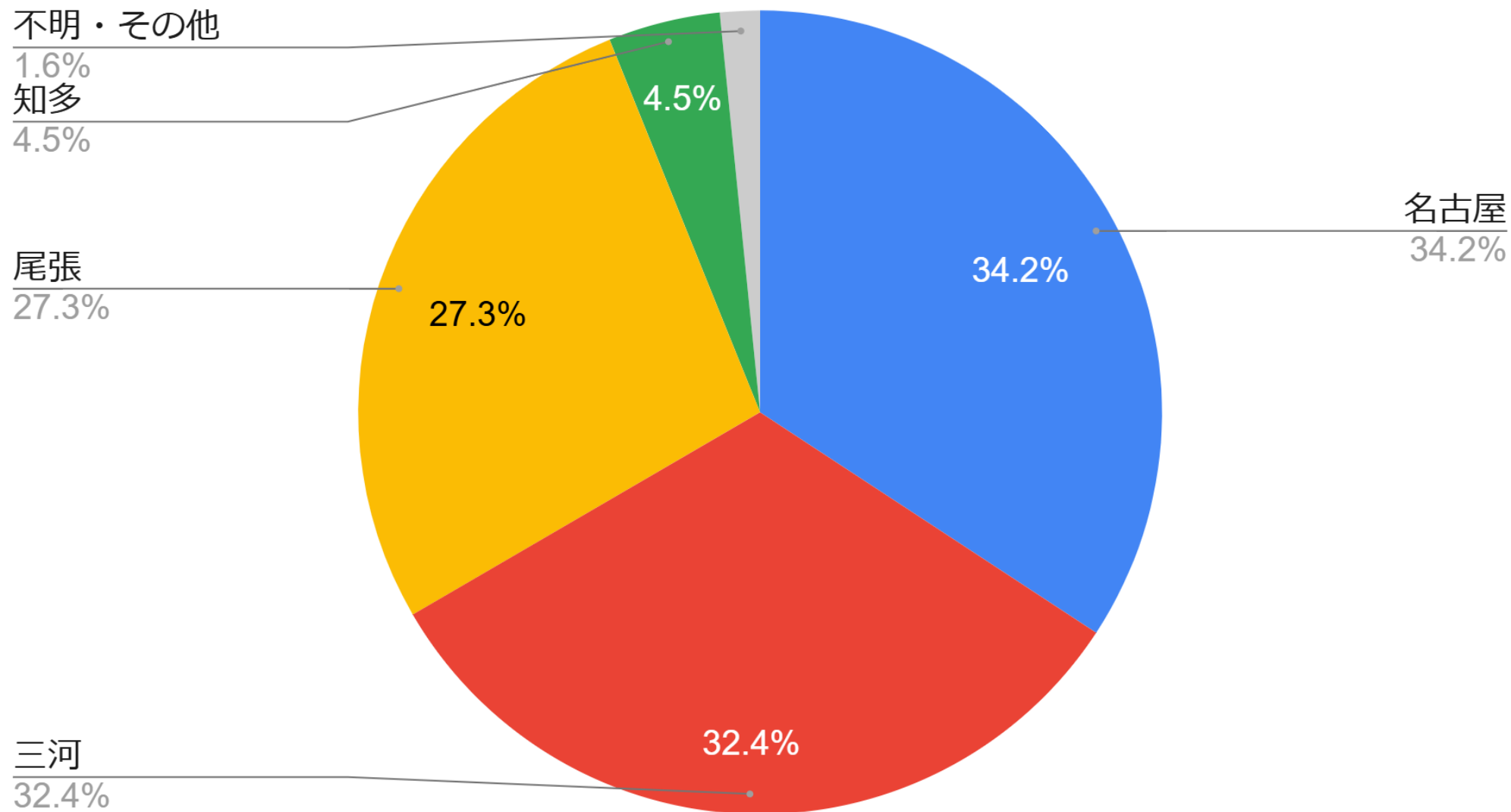
- ・扶養内での勤務希望者による時間制限で、人員不足が懸念される（中小・サービス業）

【参考資料】 地域別の回答状況

※以下（ ）内の商工会議所所属企業からの回答を各地域の結果として集計しています。

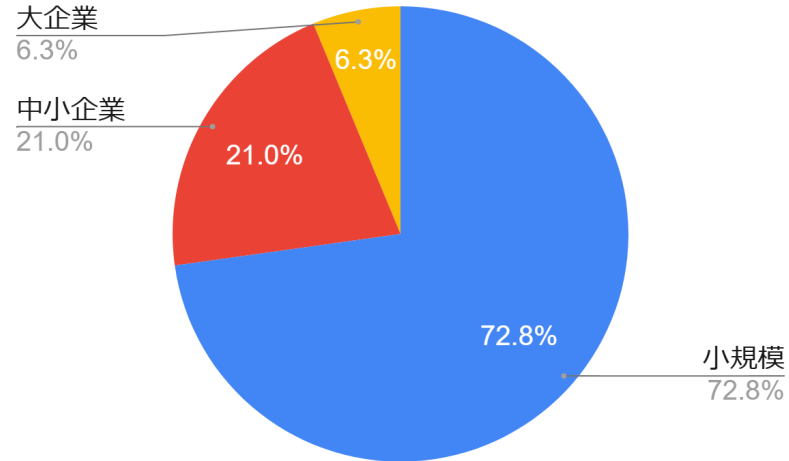
- ・名古屋（名古屋）
- ・尾張（一宮、瀬戸、津島、春日井、稲沢、江南、小牧、犬山）
- ・三河（岡崎、豊橋、蒲郡、豊川、刈谷、豊田、碧南、安城、西尾）
- ・知多（半田、常滑、東海、大府）

所属会議所(地域別)n=2248

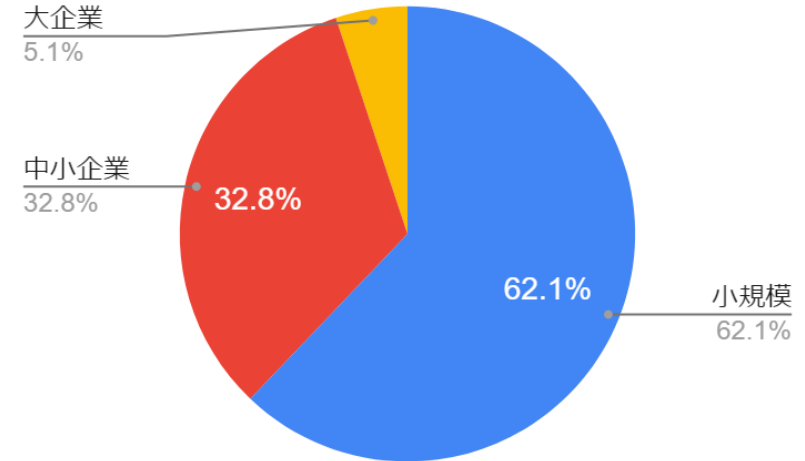


地域別回答企業の属性（業種）

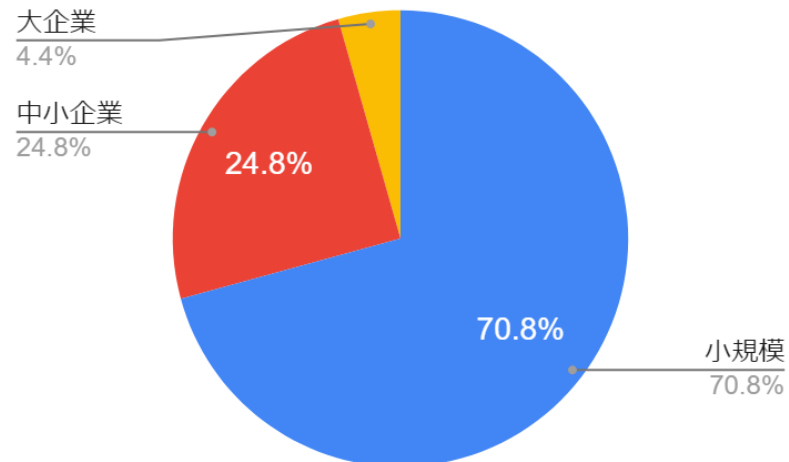
名古屋 n=768



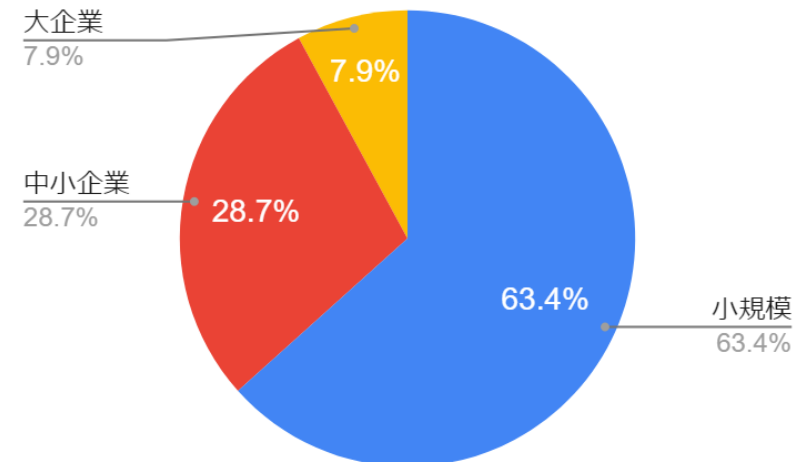
三河 n=729



尾張 n=614



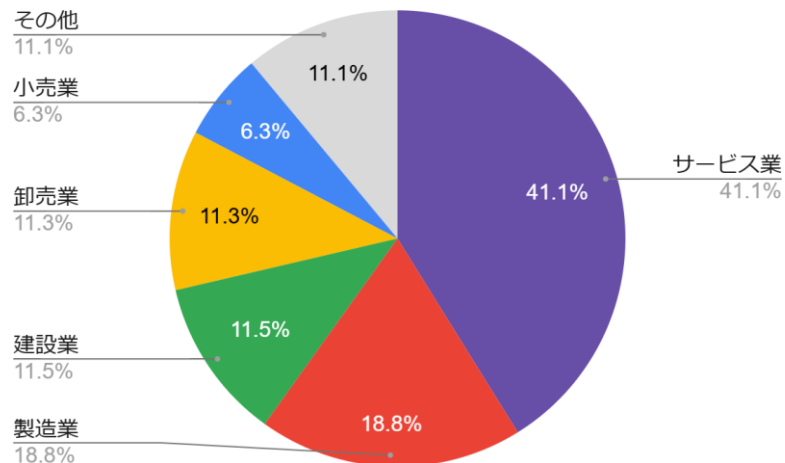
知多 n=101※



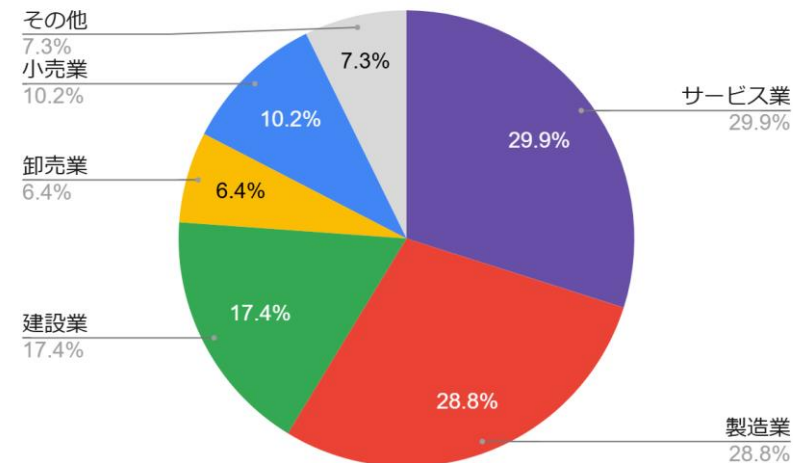
※調査サンプル数が限られております。

地域別回答企業の属性（業種）

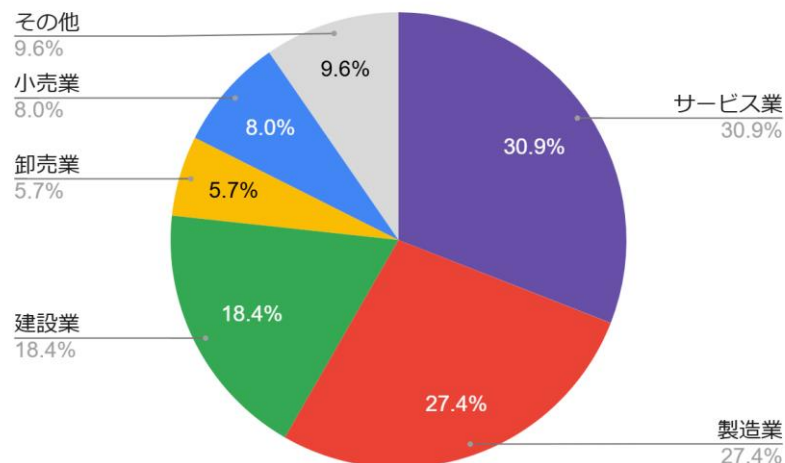
名古屋 n=768



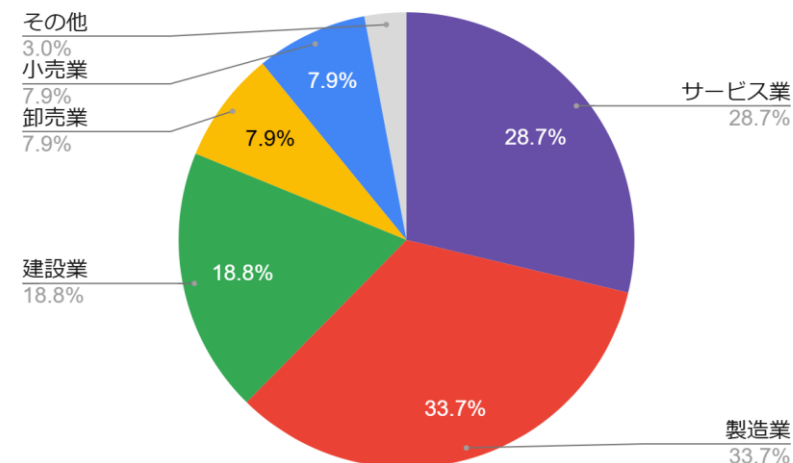
三河 n=729



尾張 n=614



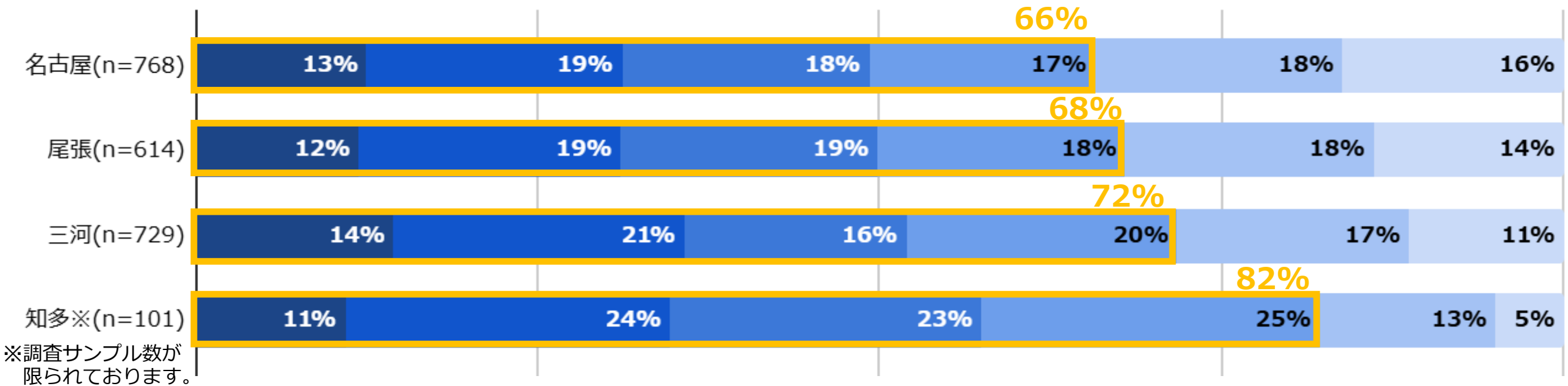
知多 n=101※



※調査サンプル数が限られております。

価格転嫁の比率

80%以上 50%~80% 20%~50% 20%以下 0% 影響なし



「価格転嫁をした」と回答した割合

人手不足の状況

