

# 第51回定期景況調査

## (2024年10~12月期)

2024年12月17日(火) 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](https://nagoya-cci.or.jp/koho/chosa/survey_result.html)



- ◎ 調査時期 **2024年11月11日(月)～11月29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10～12月期**)  
(2)トピックス調査①「**取引価格適正化の実施状況**」  
トピックス調査②「**最低賃金の上昇について**」

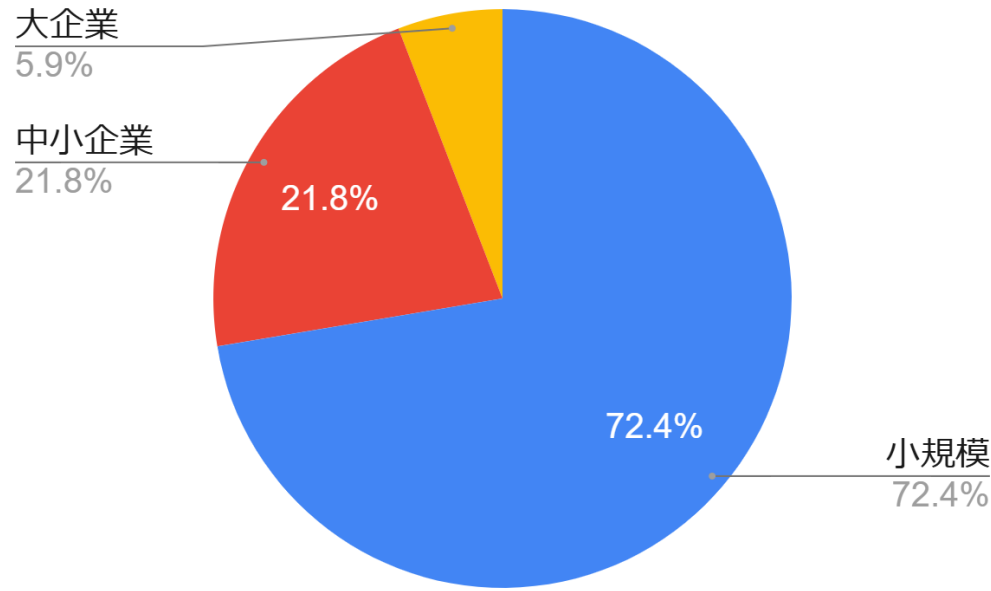
※グラフに関して、四捨五入により合計値が100%にならないことがあります

# ハイライト

- 価格転嫁は依然進まず、特に**労務費・物流費の転嫁**を課題とする企業が多い (p.19)
- **一般消費者との取引を行う企業**では、ここ4年間で価格転嫁が1回未満に留まる  
ことが多く苦慮している (p.20、21)
- 中小企業では最低賃金付近で働く従業員の割合が高く、**就業調整による労働力の不足や人材採用のハードル上昇**が懸念される (p.24~27)

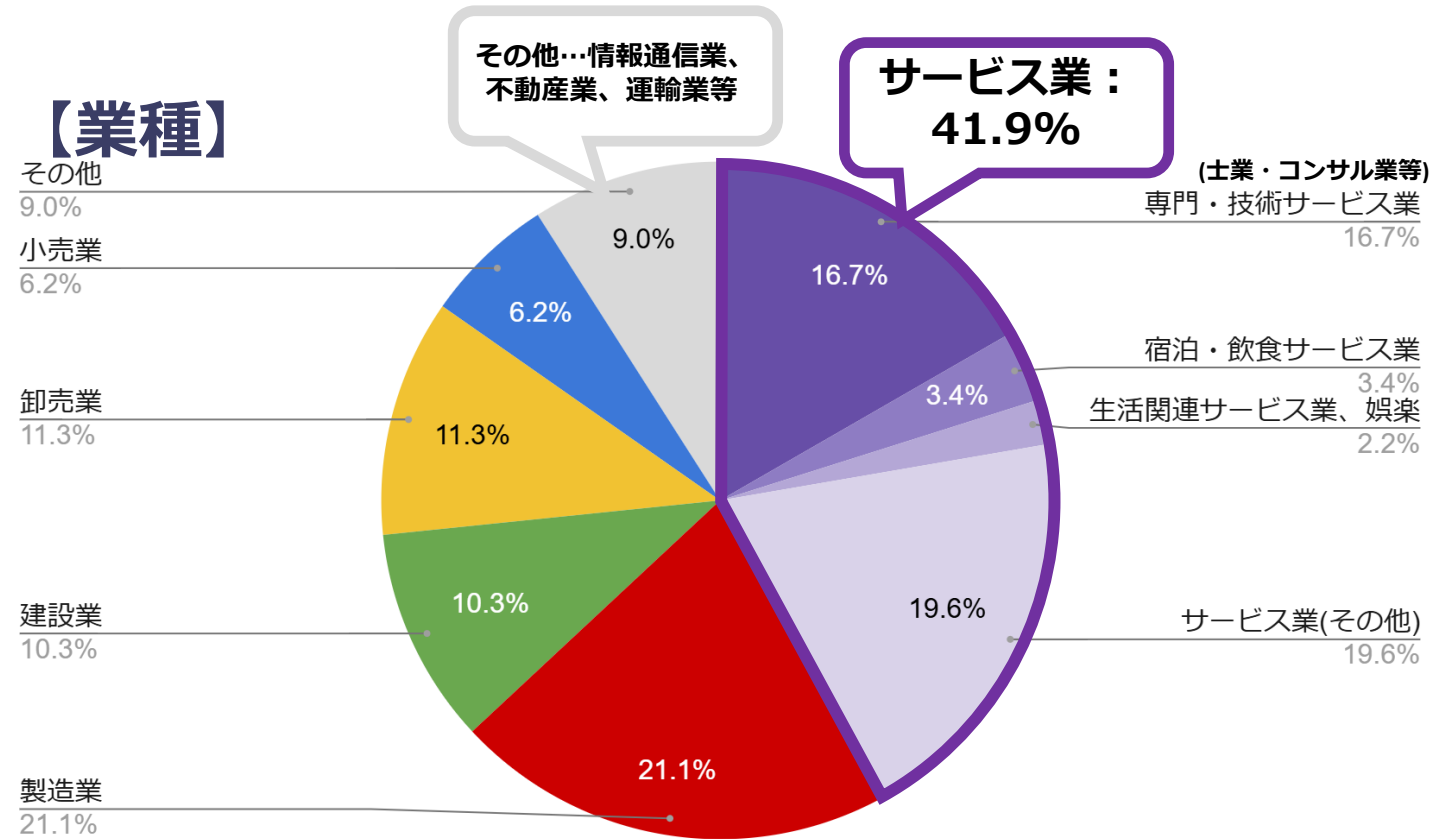
◎ 回答企業 **785社**

## 【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、**二期連続で上昇**し、**プラス水準を維持した**  
来期も**上昇**を続ける見込み

## 今期

### 企業規模別

**小規模**は上昇し、プラス水準に転じた  
**中小企業**は下降したものの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・サービス業**は上昇した  
**建設・小売業**は下降したもののプラス水準を維持した  
**卸売業**は▲13.6→▲6.7に改善した

## 来期

### 企業規模別

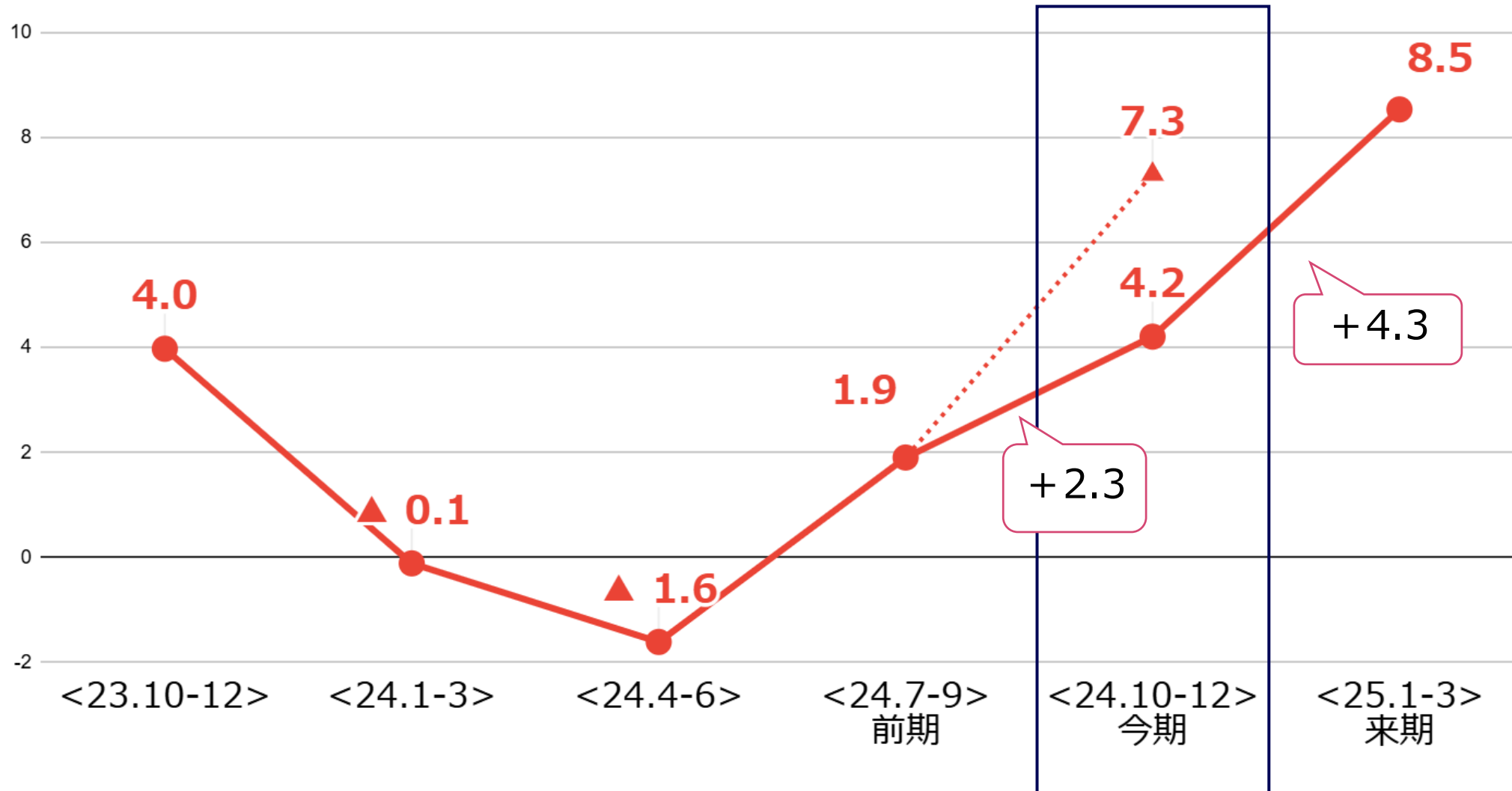
**小規模・中小企業**は上昇する見込み  
**大企業**は下降するものの  
プラス水準を維持する見込み

### 業種別

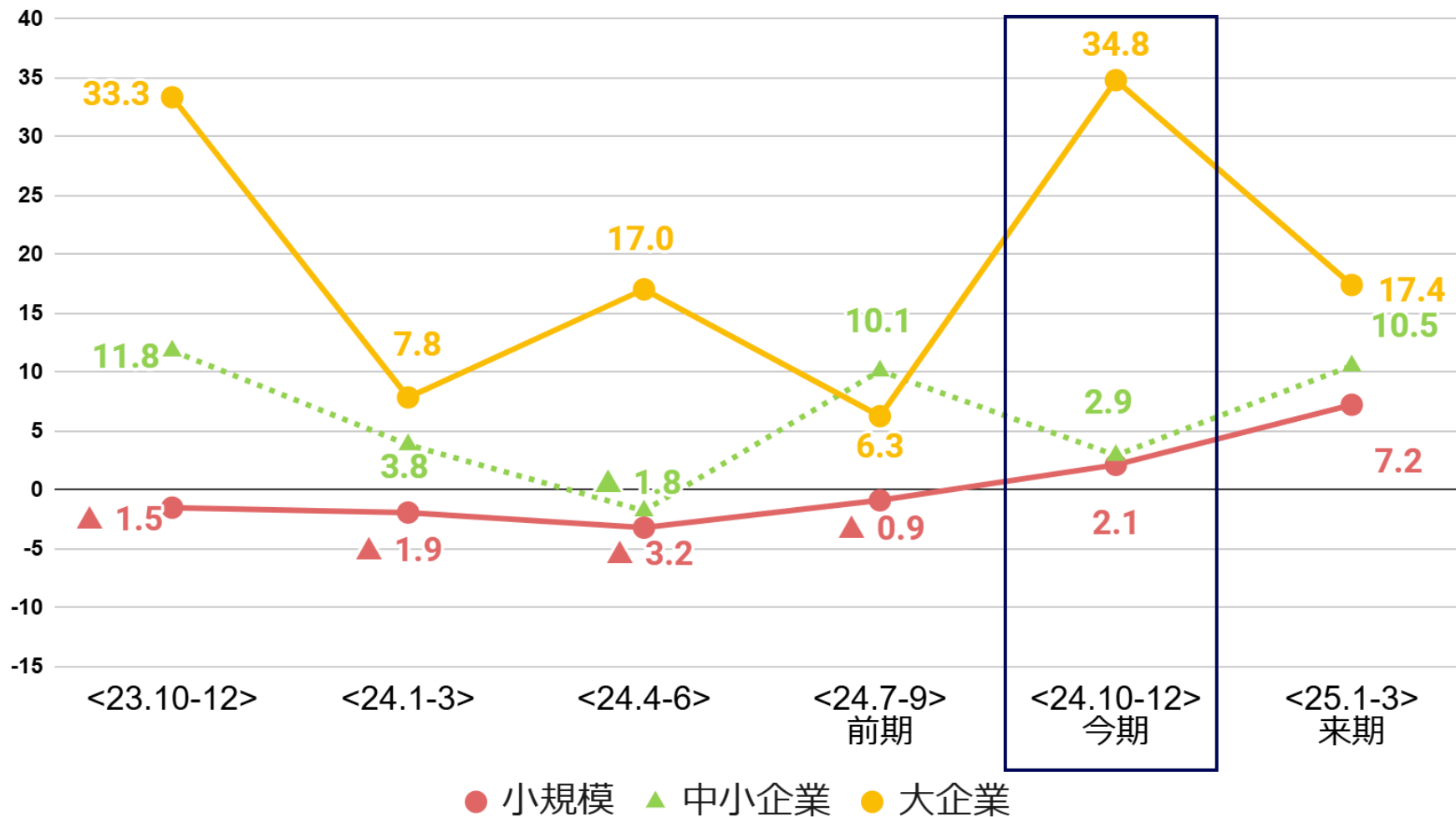
**製造・建設・小売業・サービス業**は上昇する見込み  
**卸売業**は▲6.7→▲2.2に改善する見込み

# 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



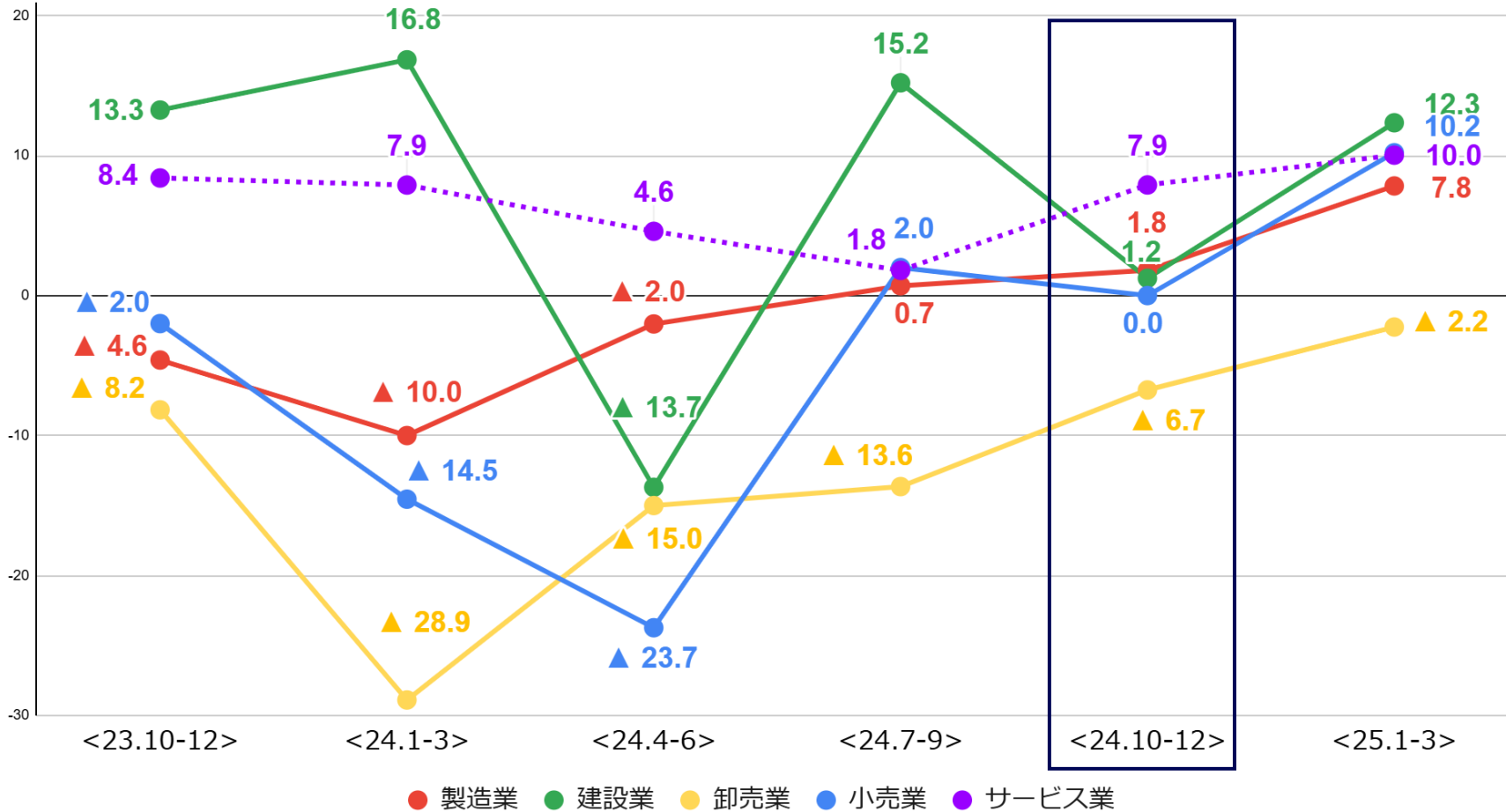
# 業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)



規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

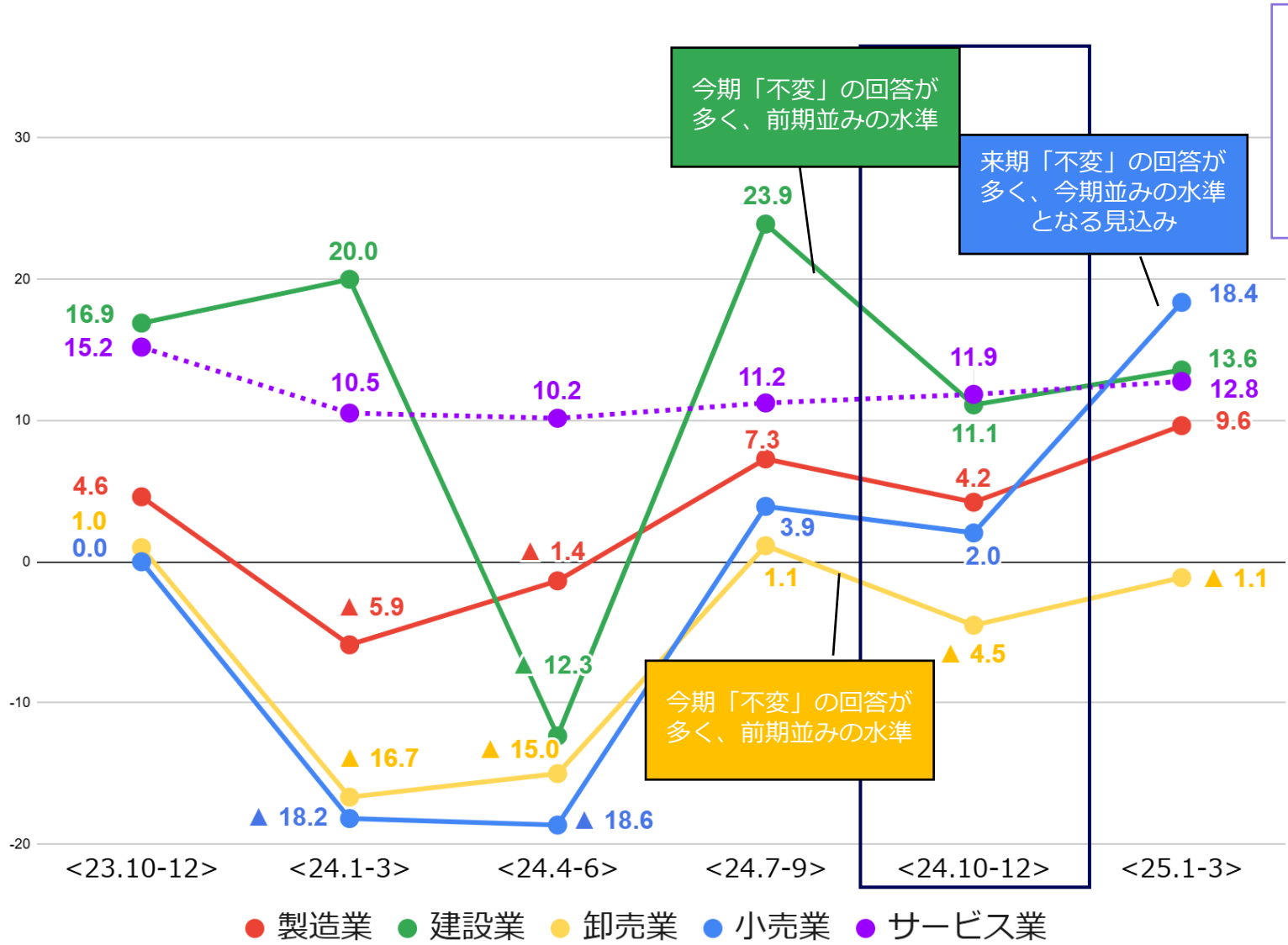


# 業況DI (「好転」 - 「悪化」)(業種別)



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**  
建設・卸売業は前期の回復から一服感

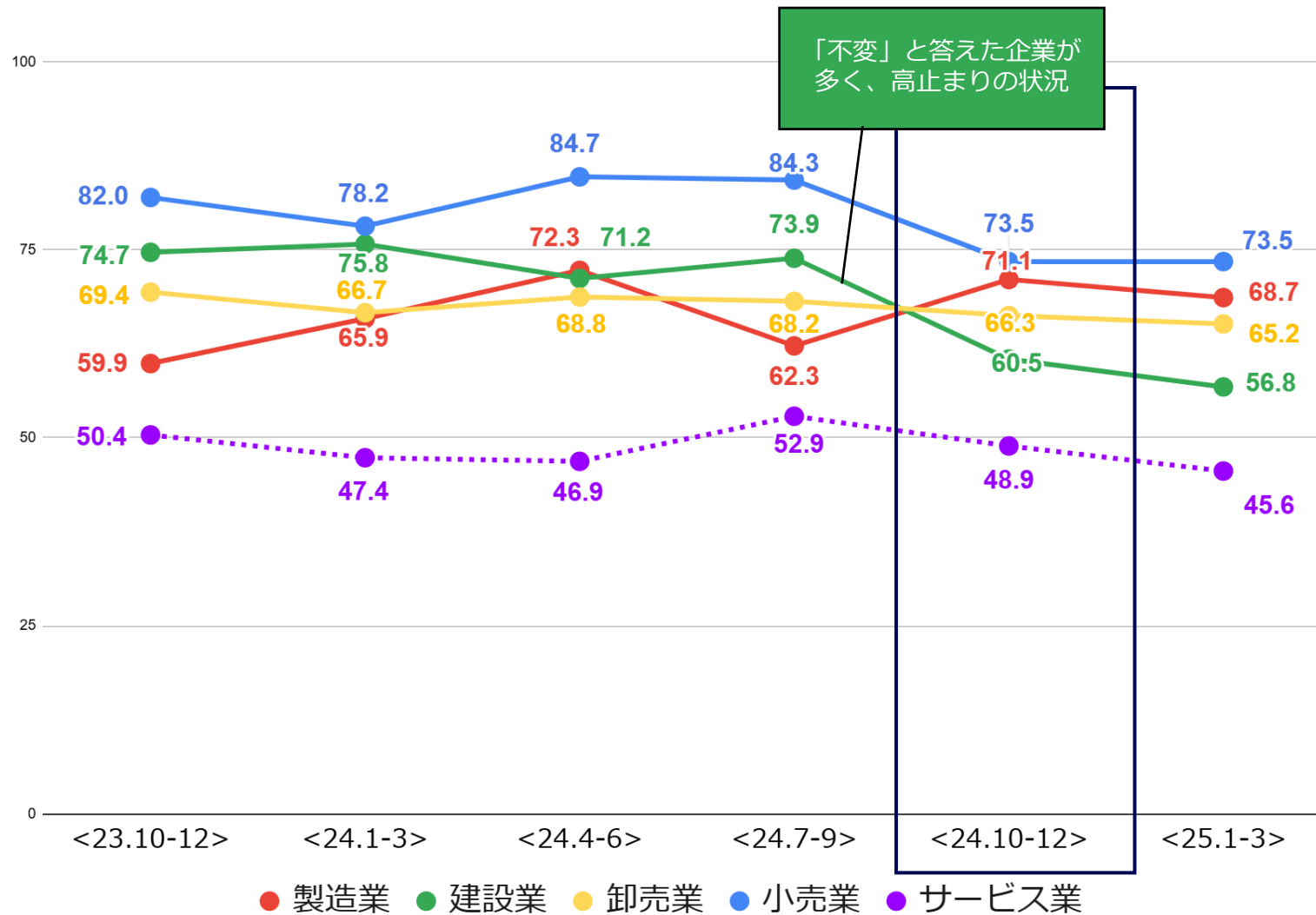
**来期**  
小売業は今期同様に推移する見込み

今期「不変」の回答が多く、前期並みの水準

来期「不変」の回答が多く、今期並みの水準となる見込み

今期「不変」の回答が多く、前期並みの水準

# 仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)



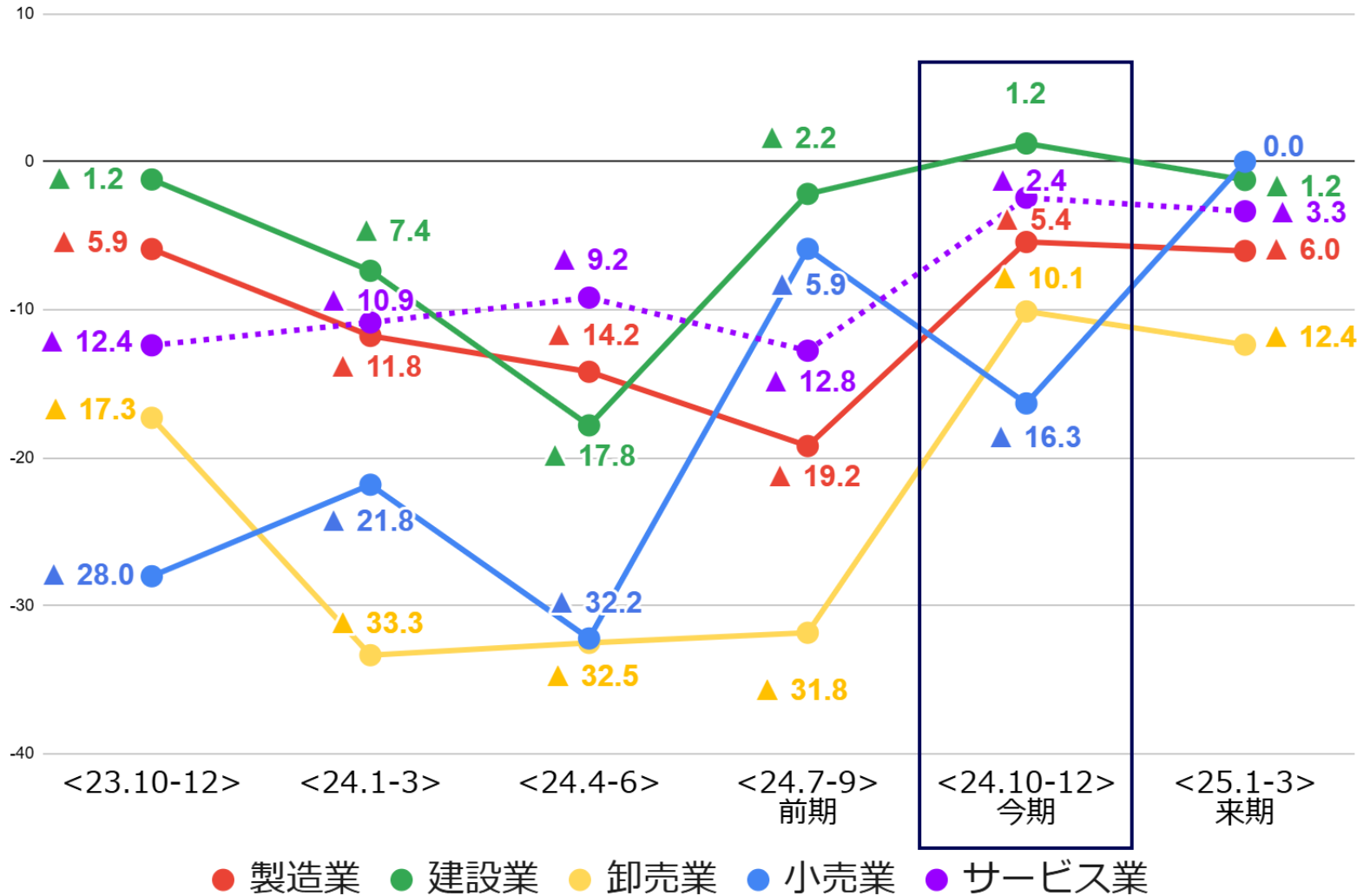
## 今期

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

# 採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



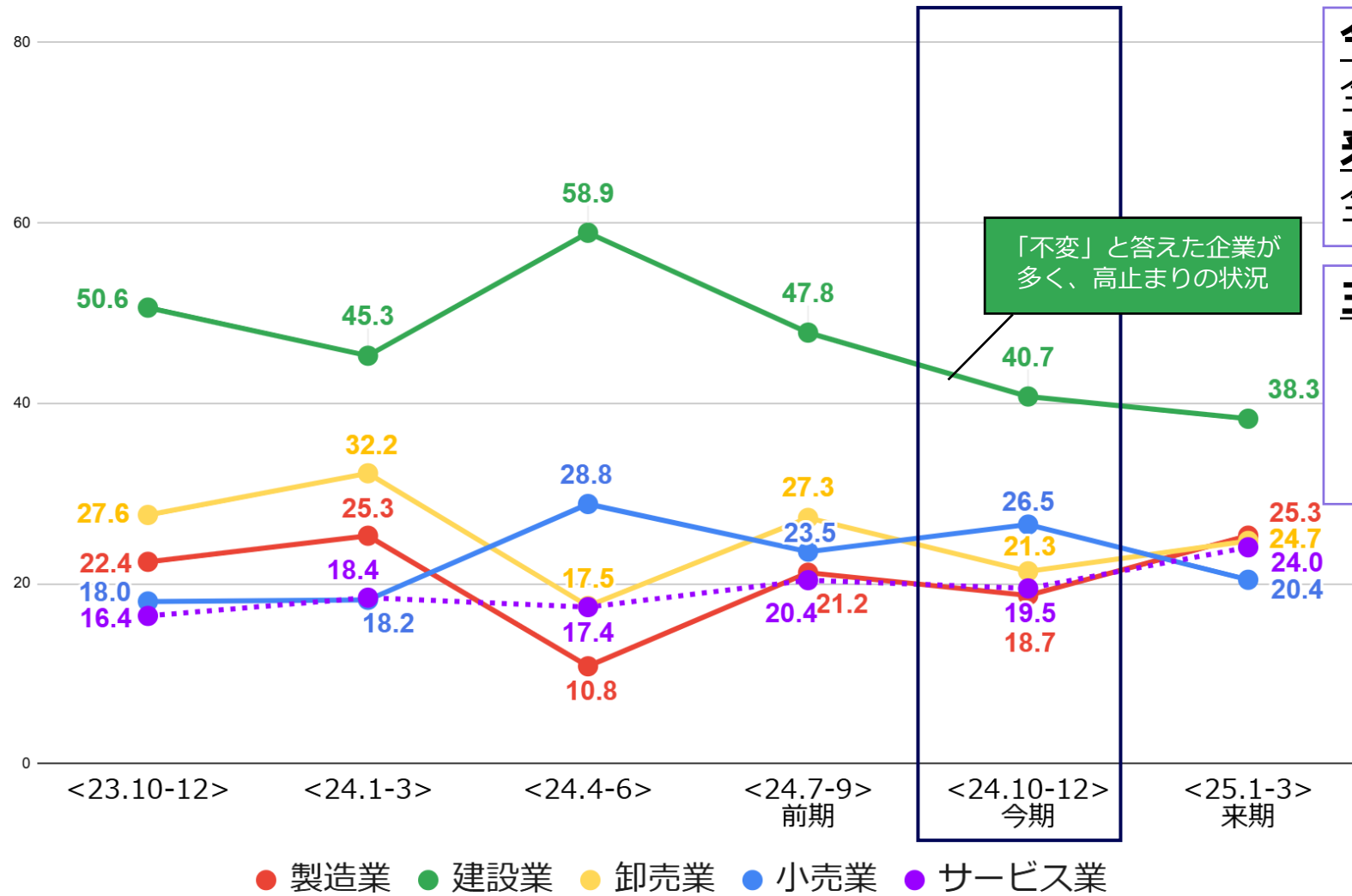
**今期**  
 製造業・卸売業が四期ぶりに上昇

**来期**  
 小売業が改善し、その他業種はマイナス水準で推移する見込み

**主な事業者コメント**

- ・ 輸出比率が高いため円安で売上と利益がかさ上げされている  
**(大手・製造業)**
- ・ 得意先との価格交渉が進展したことにより採算が好転。全体的に物量は減っている所以先行きは不透明である  
**(中小・卸売業)**

# 従業員数DI(「不足」 - 「過剰」) (業種別)



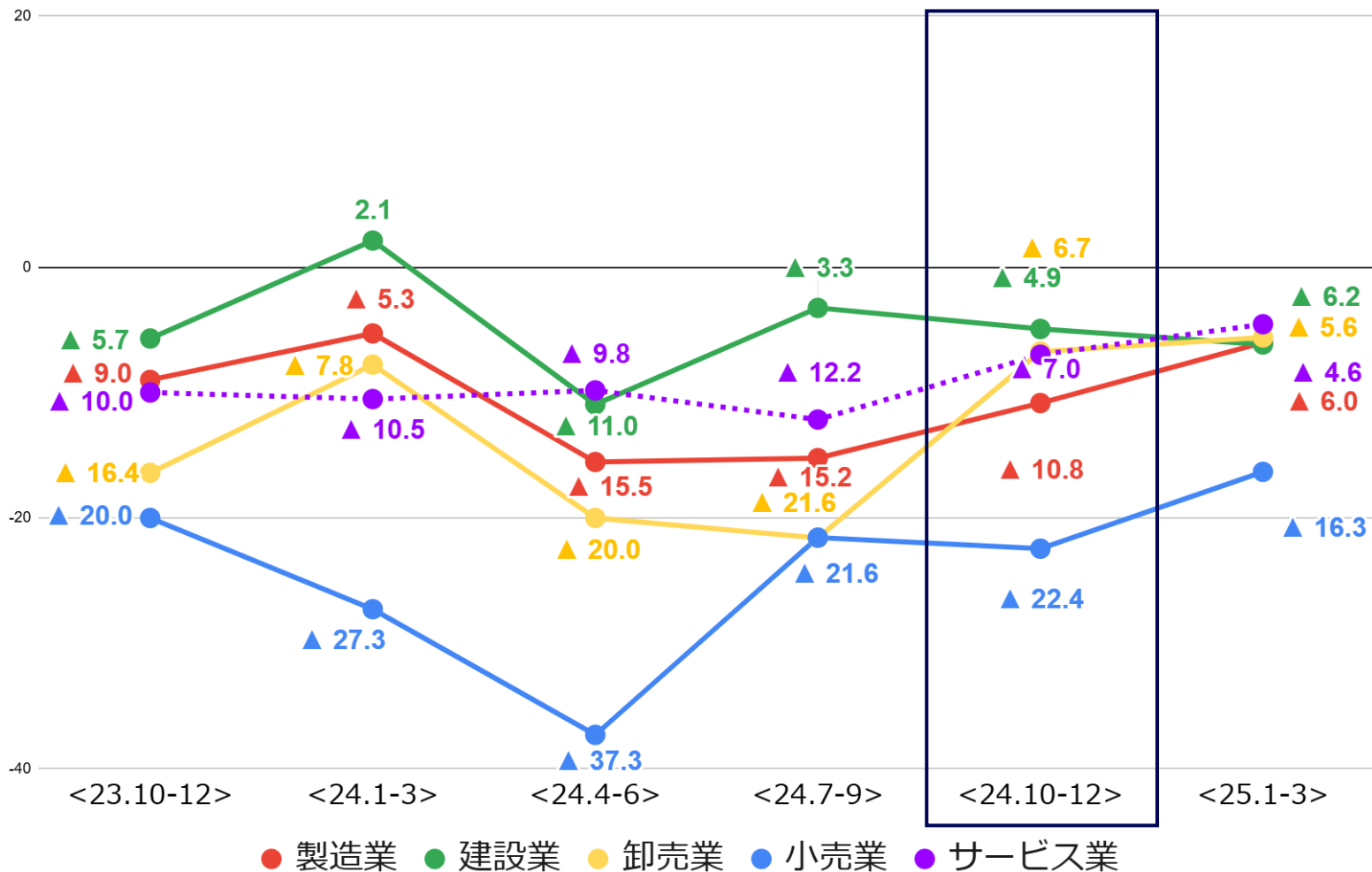
**今期**  
全業種で不足感は改善せず

**来期**  
全業種で不足感が継続する見込み

**主な事業者コメント**

- ・ 案件が増加しているのに、人材不足を理由にお断りせざるを得ない状況にある(小規模・建設業)

# 資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)


 名古屋商工会議所


## 今期

全業種マイナス水準で推移  
卸売業のみ一部で改善がみられた

## 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

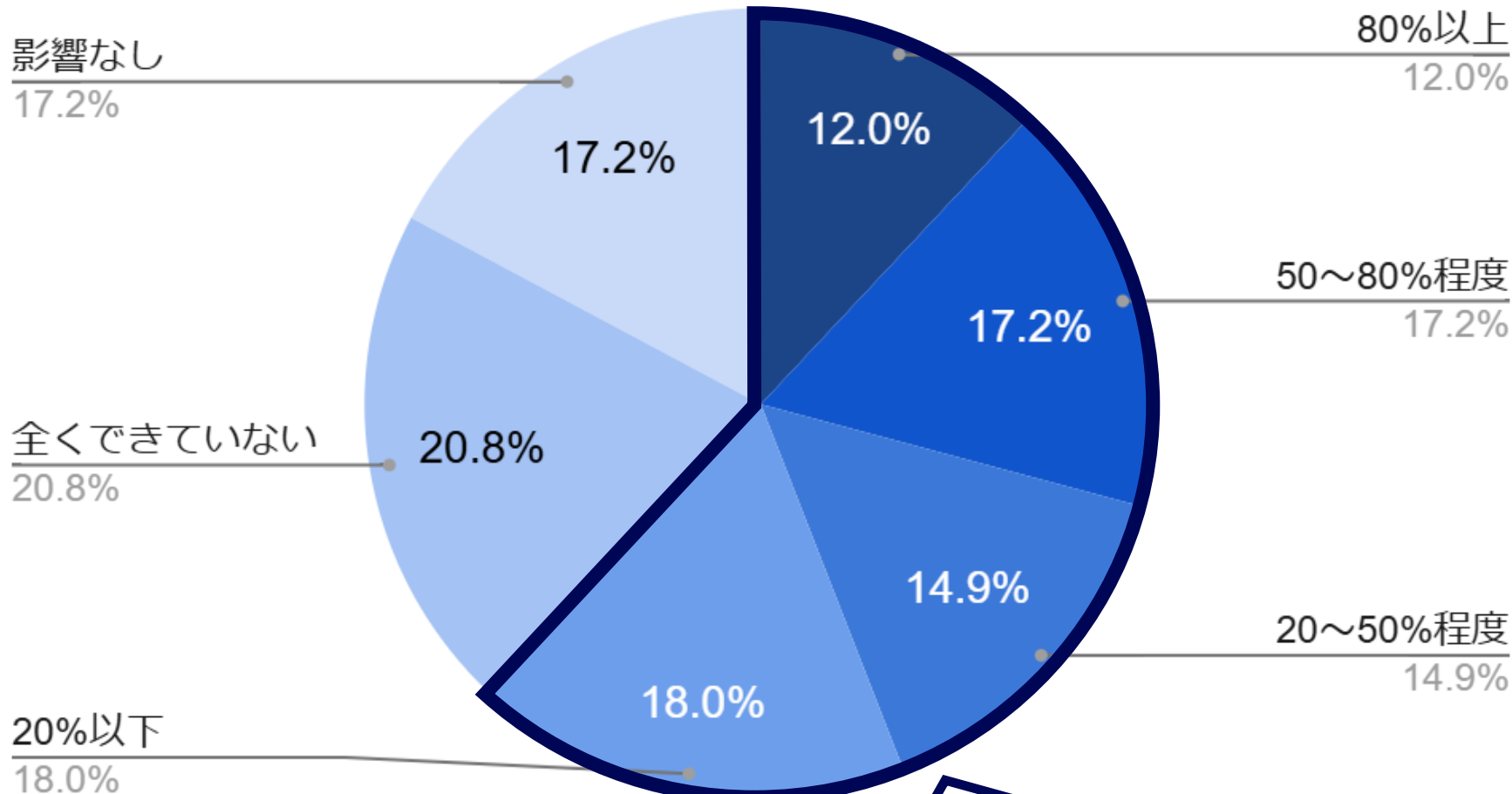
- ・インバウンドの影響で好況。在庫も順調に捌けている(小規模・卸売業)

# トピックス調査①

## 取引価格適正化の実施状況

# Q1. 価格転嫁の比率

全体傾向(n=785)



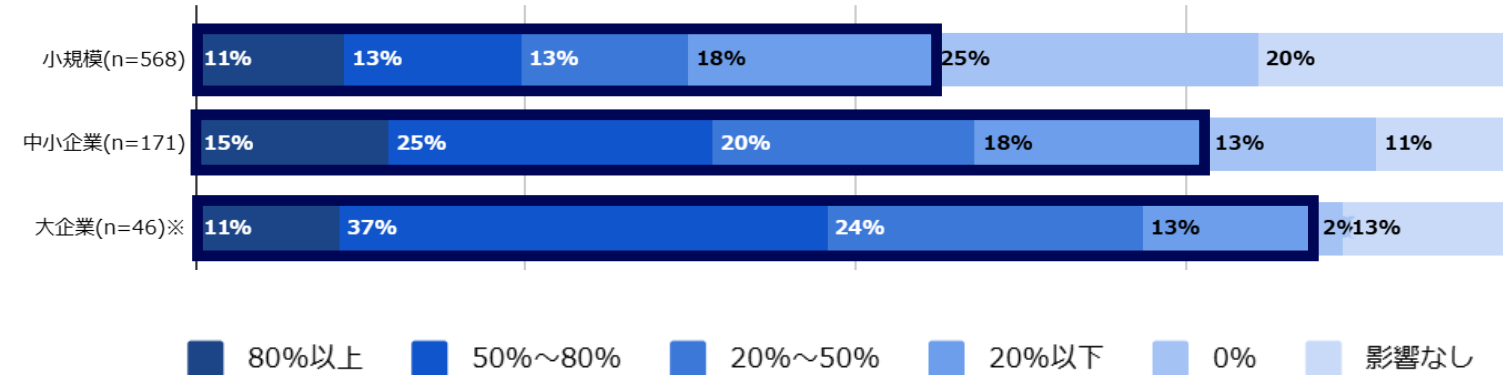
コスト上昇分に対し「**価格転嫁をした**」と回答した割合は**62.0%**(前期▲3.5%)となった

「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)

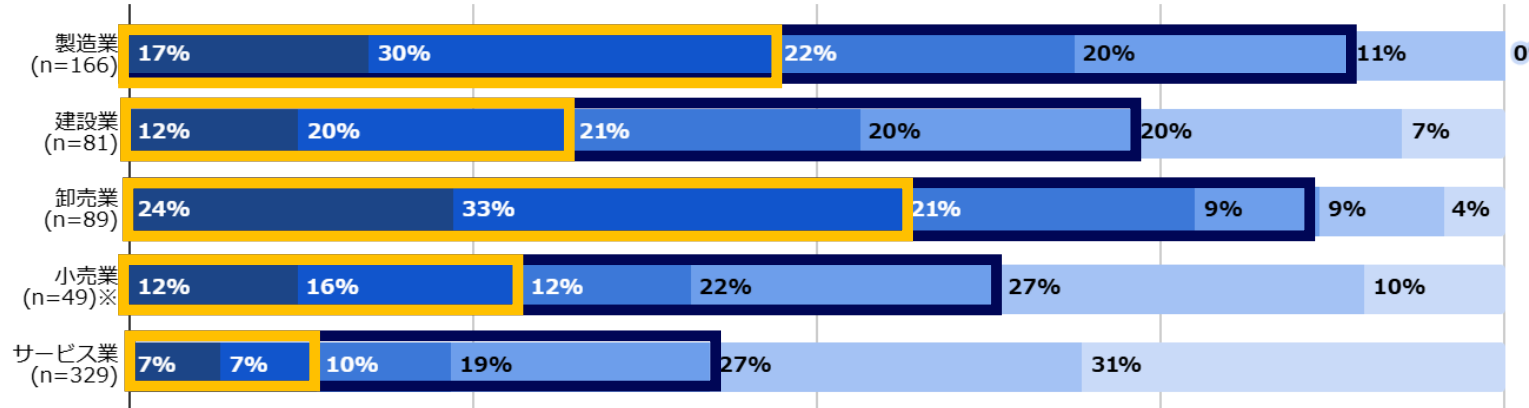
## 企業規模比較



### 企業規模別 ※()内：前期比

「価格転嫁をした」と回答した割合は、  
小規模：56%(▲4%)、中小企業：77%(▲2%)、  
大企業：85%(▲3%)

## 業種比較



### 業種別 ※()内：前期比

「価格転嫁をした」と回答した割合は、  
製造業で89%(+2%)、建設業73%(+7%)、  
卸売業87%(▲3%)、小売業63%(▲15%)、  
サービス業42%(▲9%)⇒p.20

また、「5割以上転嫁できた」と回答した割合は卸売業で56%(+6%)と全産業内で最も高い水準となった

「価格転嫁をした」と回答した割合

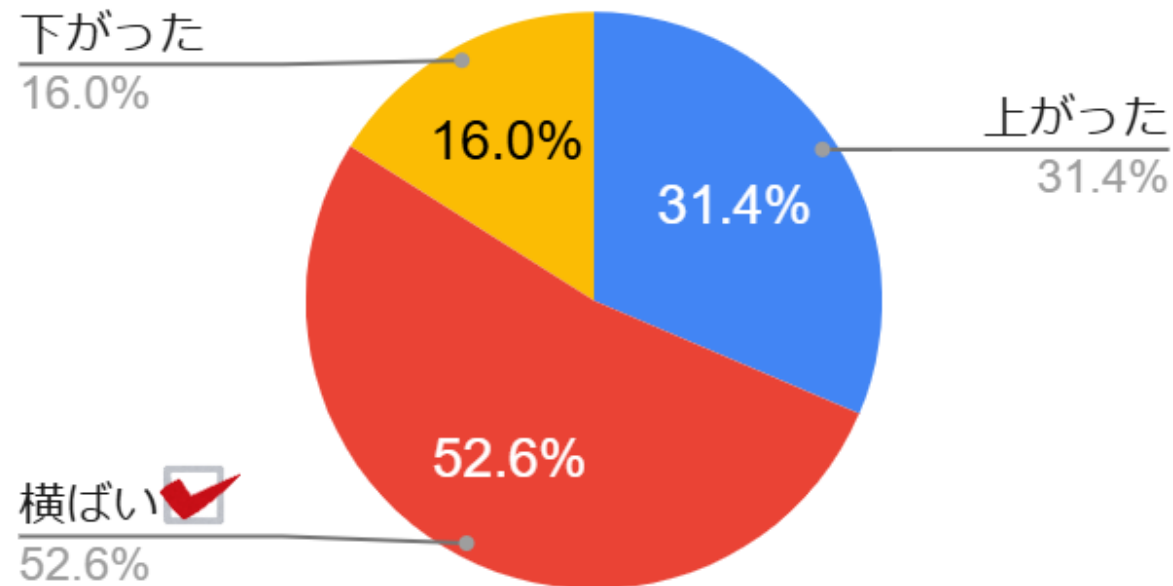
「5割以上転嫁できた」と回答した割合

# Q2.価格転嫁による総売上高の変動

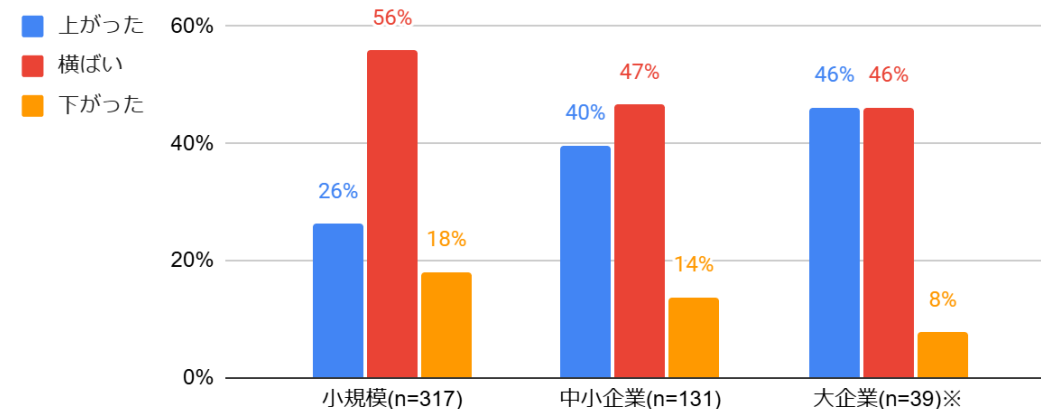
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企

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

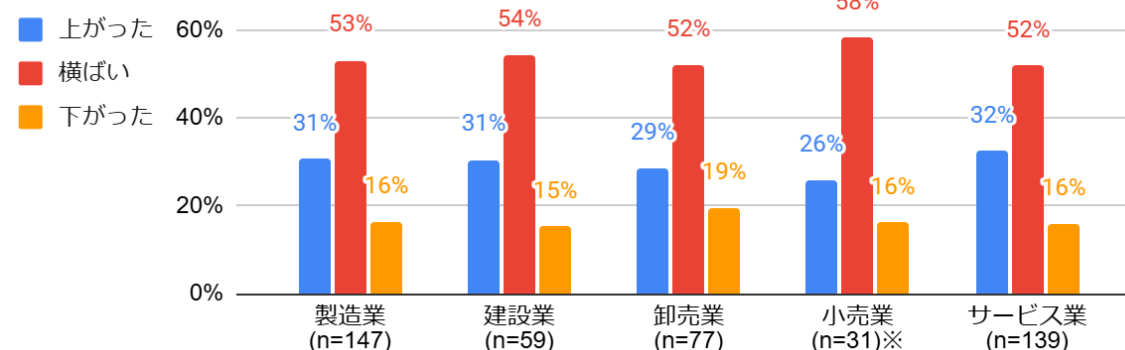
## 全体傾向(n=487)



## 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)

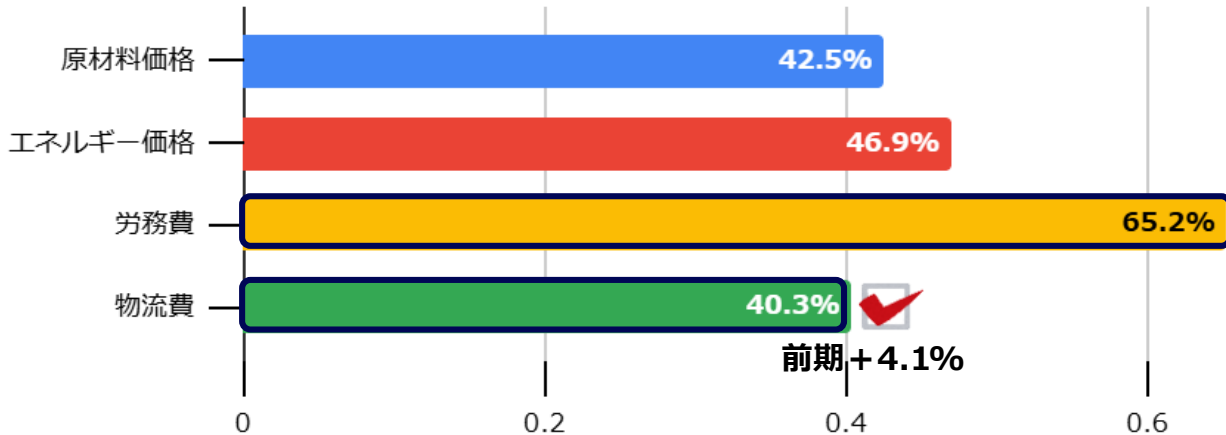
※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

労務費が最も転嫁が進んでいない

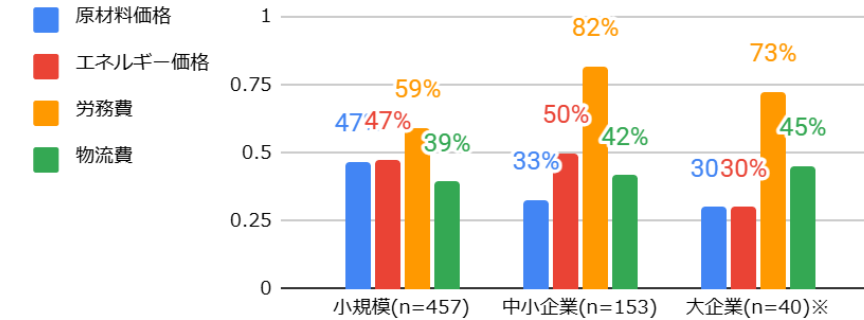
また、物流費と答えた割合が前期比+4.1%となり伸びが顕著。特に卸売・小売業で苦慮する状況が伺える

参考：[物流の2024年問題に関する調査\(外部リンク\)](#)

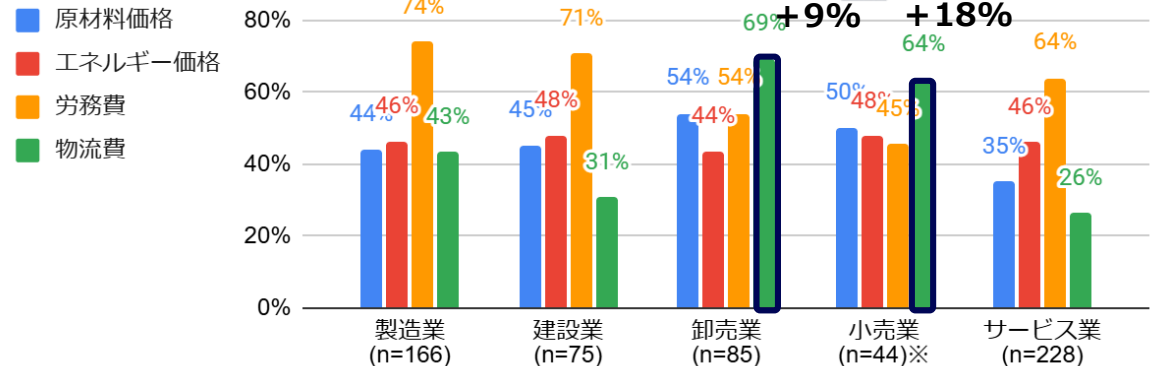
## 全体傾向(n=650)



## 企業規模比較



## 業種比較



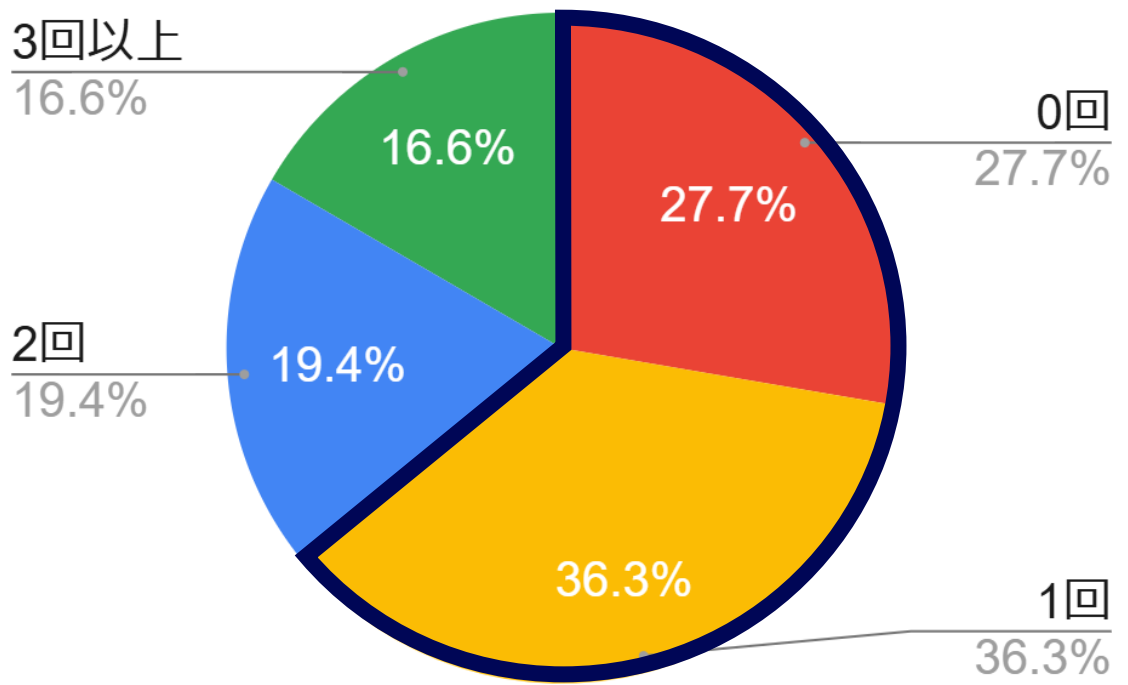
※調査サンプル数が限られております

# Q4.直近4年間ににおける価格改定の実施回数について

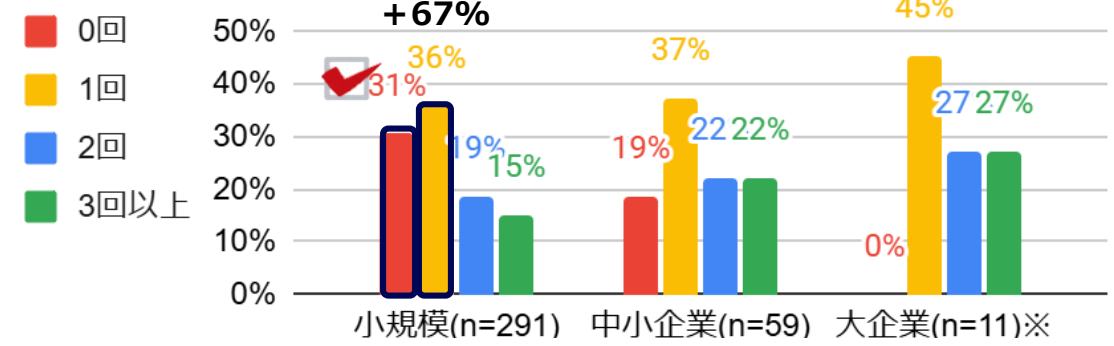
※調査対象：一般消費者との取引を行っている企業

「0回」「1回」と回答した企業が64.0%で、コスト上昇に対する十分な価格転嫁ができていない  
小規模企業・サービス業は1回未満に留まり、特に厳しい状況にある

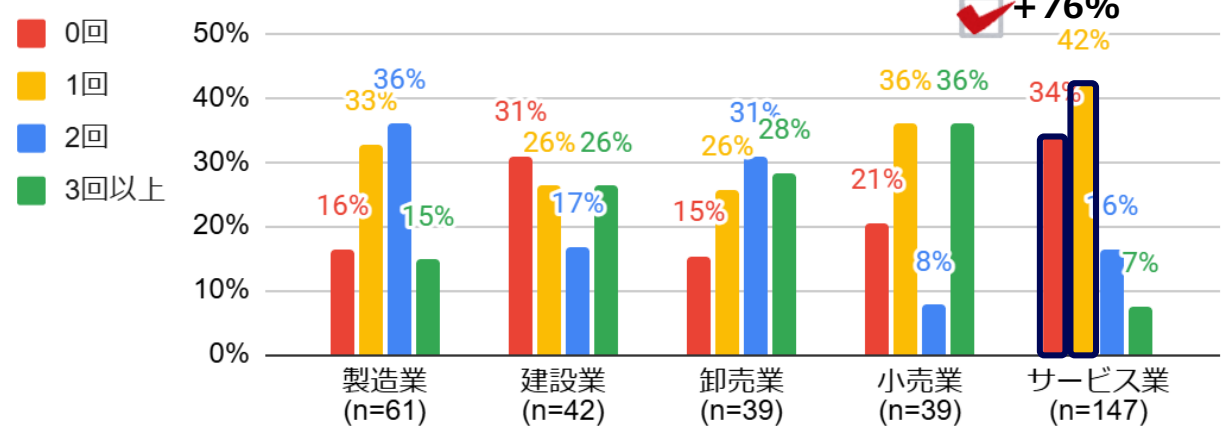
全体傾向(n=361)



企業規模比較



業種比較



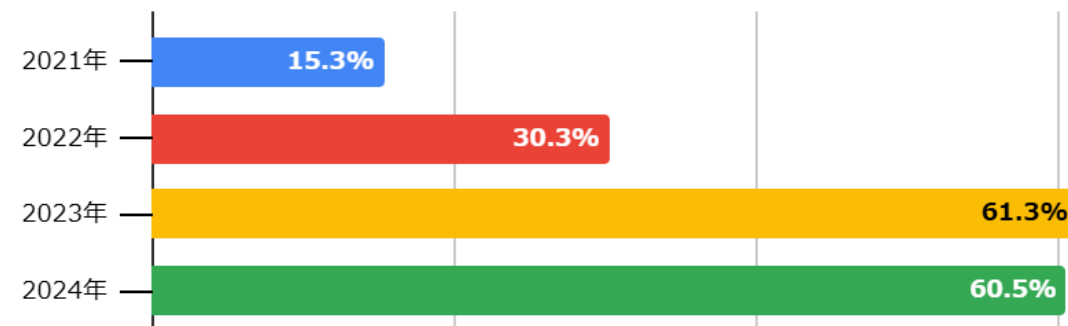
※調査サンプル数が限られております

# Q5.直近4年間における価格改定のタイミング

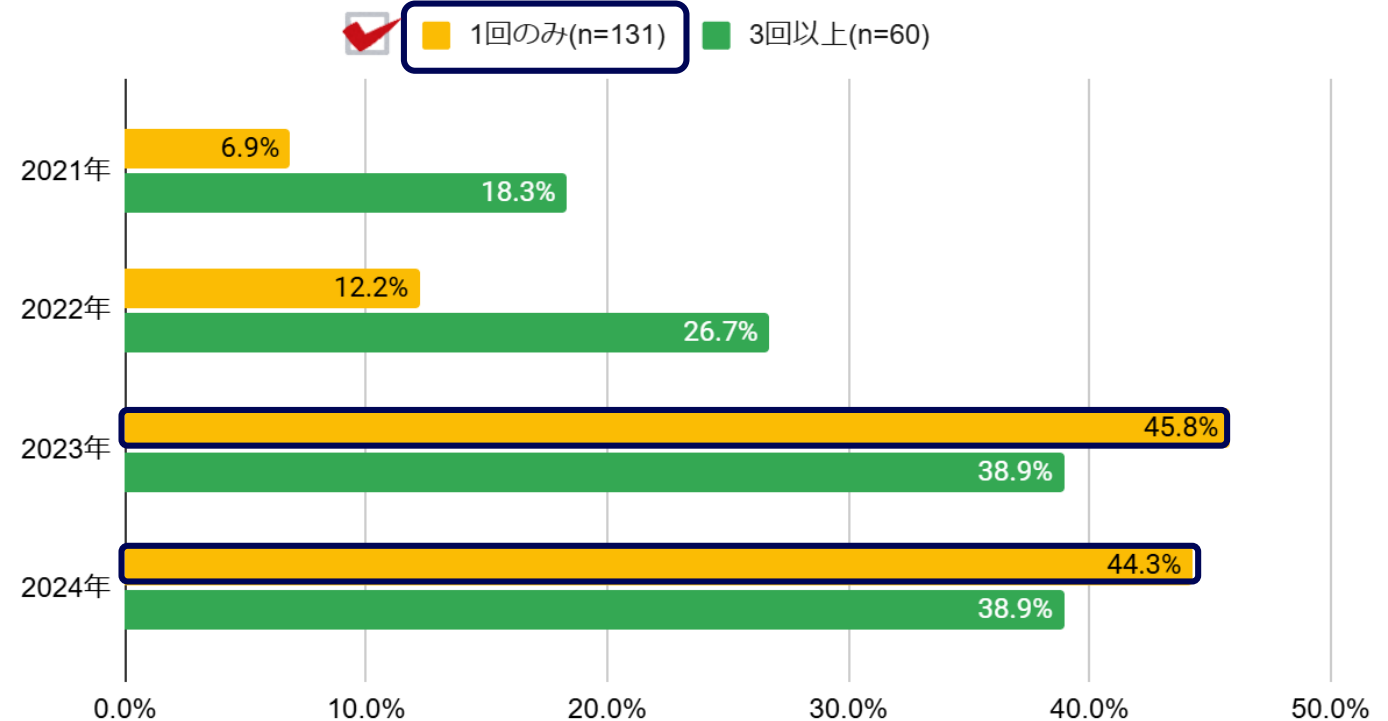
※調査対象：Q4で「1回」～「3回以上」と回答した企業

2023、2024年に価格改定を実施したと答えた企業が多かった  
また、価格改定の頻度で比較すると、「1回のみ」と答えた企業では特に2023、2024年での実施割合が高い

全体傾向(n=261)



価格改定頻度での比較



# 取引価格の適正化について コメント抜粋

## 【労務費転嫁】 「人材確保のために原資確保が必須である」

- ・ 給与面の魅力向上を図らないと外国人労働者の確保が難しい(中小・製造業)
- ・ 人材確保のため賃上げ原資が必要だが、発注担当者からの理解が得られず転嫁が進まない(中小・製造業)

## 【物流費転嫁】 「客先の理解を得づらい」

- ・ 物流価格が高騰しているが、販売先の理解が得れず価格に反映できない(小規模・卸売業)
- ・ 大手ECサイトで販売しているが、利用者の取引価格が一定額を超えると郵送料が無料となり、コストは全額自社負担である。この1年で配送料が3回改定され、ほとんど転嫁できていない(小規模・小売業)

## 【BtoC企業の声】 「一般消費者への値上げはしづらい」

- ・ 一般消費者は価格に敏感で、利益を圧縮した値付けを考えざるを得ない(小規模・小売業)
- ・ 仕入価格や労務費の上昇が続いており価格改定が必須だが、来客数が減ることを恐れて値上げに踏み切れない(小規模・サービス業)
- ・ 物価上昇によりお客様も疲弊しているため、今の段階での値上げは心苦しい。自社努力が限界に近付いたら値上げを検討する(小規模・サービス業)
- ・ 以前コスト上昇分の値上げをしたところ、大幅に売上が減少した。現在は消費者の動向を見ながら、上昇分の30%程度を転嫁している(大手・製造業)

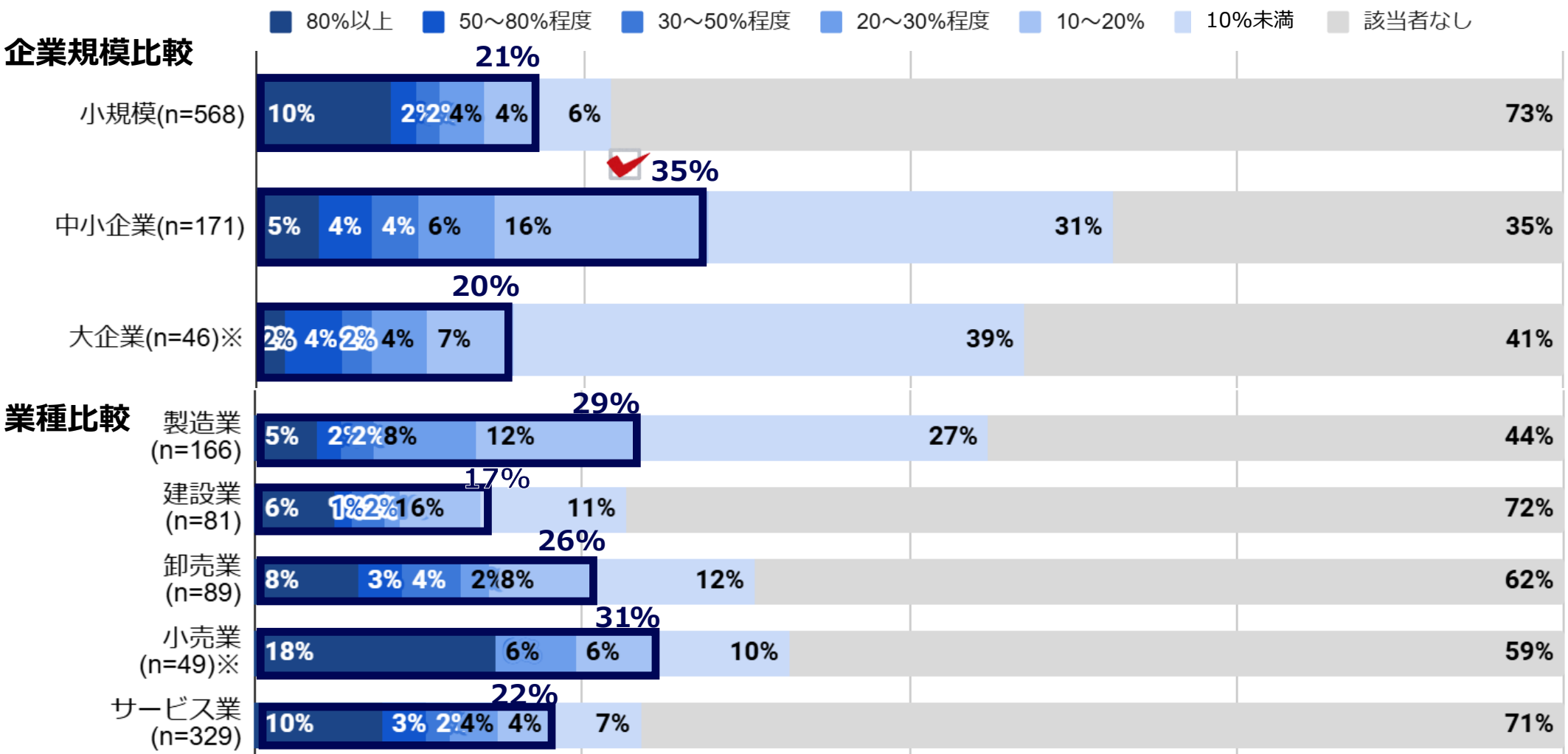
## **(2) トピックス調査②**

# **最低賃金の上昇について**

# Q1.最低賃金付近(+100円以内)で働く従業員の割合

最低賃金上昇による影響が特に大きいのは、**中小企業**である  
 また、いずれの業種でも約2~3割の企業で影響が大きいことがわかった

影響が大きい(「該当者が従業員の10%以上」と回答した)割合



※調査サンプル数が限られております Copyright © Nagoya Chamber of Commerce & Industry. All Rights Reserved.

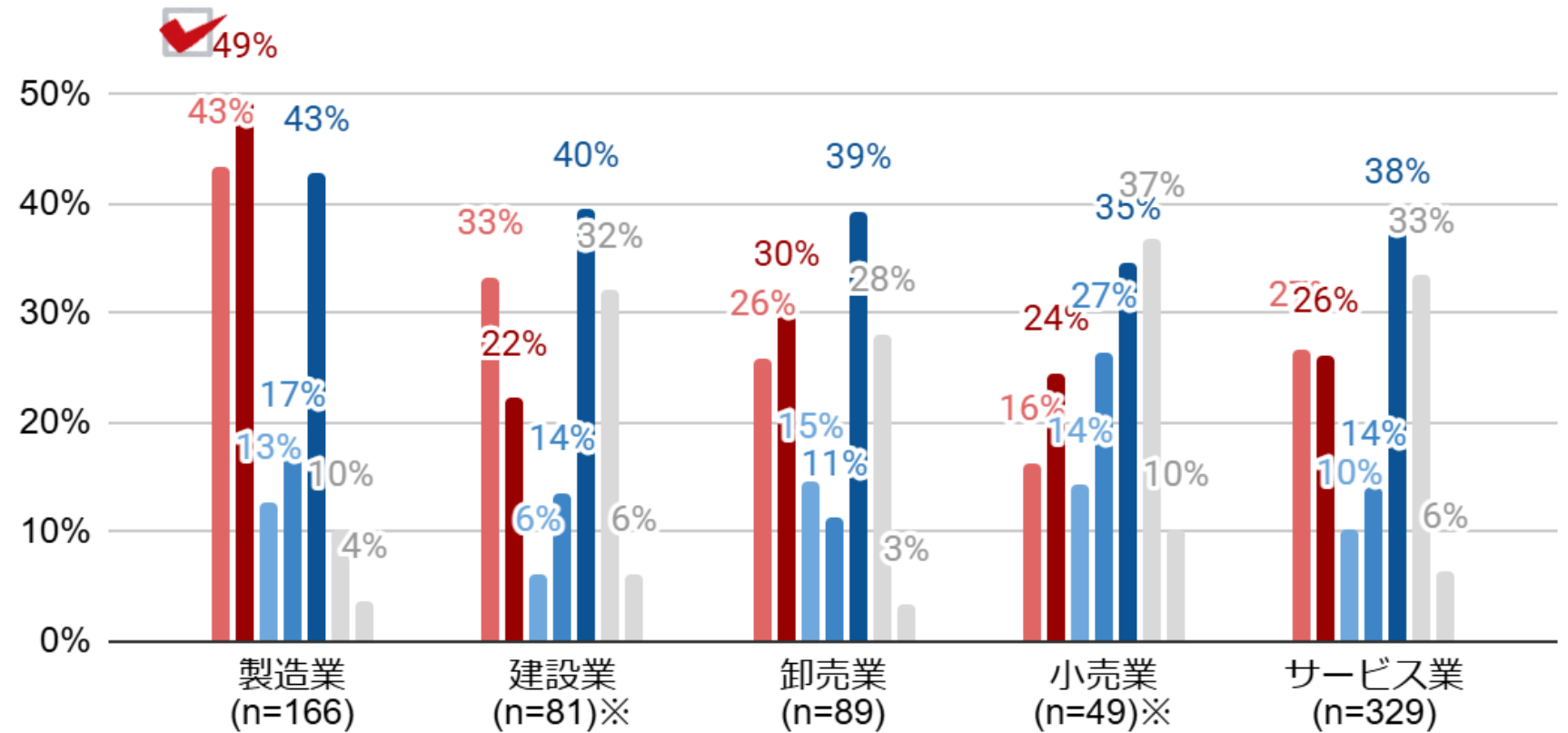


# Q2.最低賃金の上昇による影響

全体傾向として、「人材採用のハードル上昇」が高かった  
 製造業では「コスト上昇による生産性向上への取り組み検討」が高い

## 業種比較

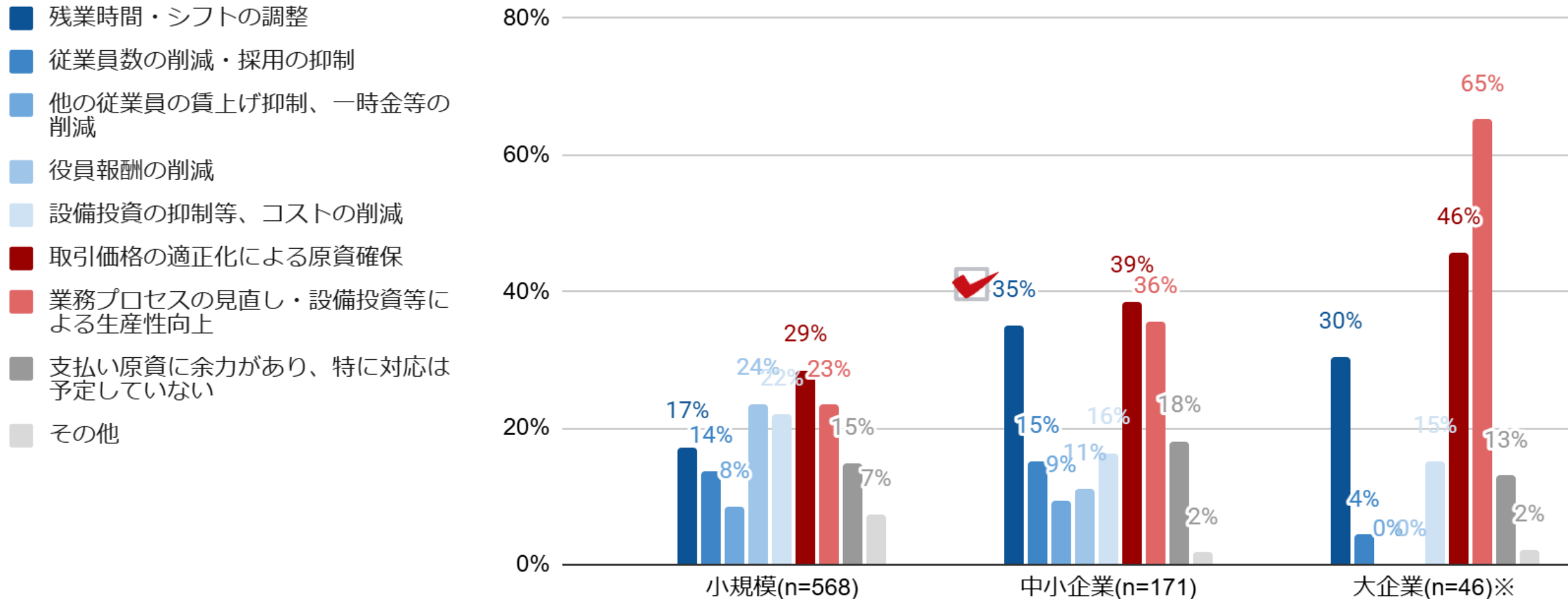
- 従業員のモチベーション向上
- コスト上昇による生産性向上への取り組み検討
- コスト上昇による事業の縮小・撤退
- 就業調整による労働力の不足
- 人材採用のハードル上昇
- 当てはまるものはない
- その他



# Q3.最低賃金の上昇への対応

中小企業では小規模・大企業と比較して「**残業時間・シフトの調整**」が高く、  
人手不足のなか更なる労働力の不足が懸念される

## 企業規模比較



# 最低賃金の上昇について コメント抜粋

## 【上昇による影響】 「賛成ではあるが、不安が大きい」

- ・物価上昇により賃上げは必要と思うが、スピード感が早すぎて原資の確保に不安がある(小規模・製造業)
- ・最低賃金が上がると採用が困難になり、事業の継続が危ぶまれる(小規模・サービス業)
- ・現在の水準であればなんとかついていけるが、1500円以上を目指すことは困難である(中小・サービス業)
- ・新規開拓、生産性向上により利益を確保できなければ、万年赤字に転落してしまう(中小・製造業)

## 【社会保障制度との関係】 「全体最適化を図る必要がある」

- ・年収の壁、社会保険費用負担も含め、全体最適化を同時平行に進めなければ効果が無いと考える(中小・製造業)
- ・配偶者控除を受けるパート職員の就業調整が増え、人手不足のなか事業が回らなくなって困る(中小・製造業)