

第52回定期景況調査 (2025年1～3月期)

2025年3月14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 **2025年2月10日(月)～2月28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(**2025年1～3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「**賃上げの実施見込み**」

※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

●今期の業況

- ・ **建設業**において**売上高が増加**したが、仕入単価の継続的な上昇により**採算が悪化**した (p.10、12)
- ・ **小売業**において売上高の減少や採算の悪化により**業況がマイナス水準に転じた** (p.9、10、12)

●人手不足の深刻化

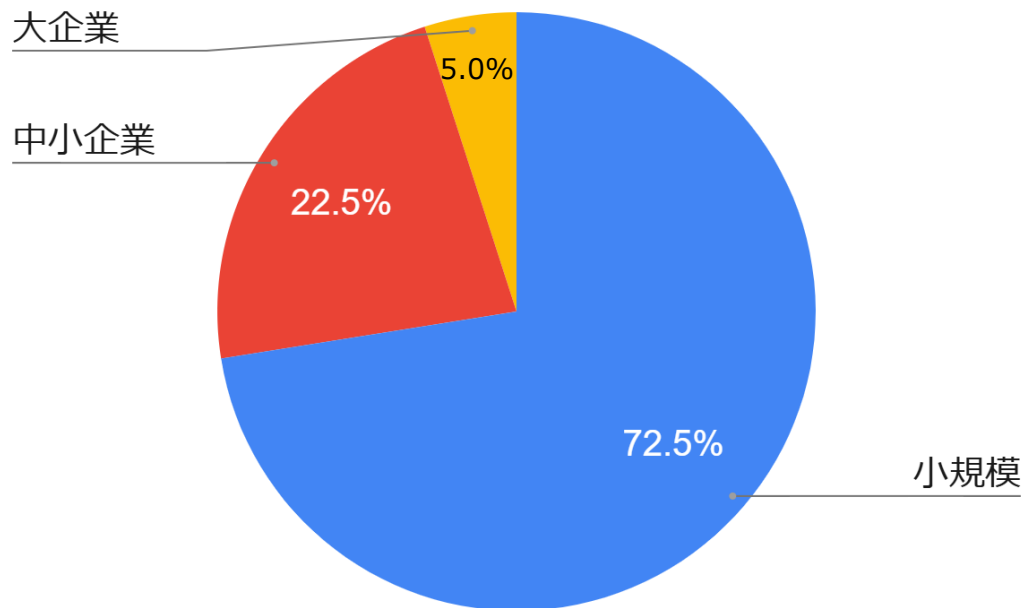
- ・ 各産業で人手不足が深刻化しており、特に**建設業界**では**受注を調整せざるを得ない**状況のほか、**工期延長**や**コスト増**などで影響が顕著に現れている (p.16、18)
- ・ 人材確保に苦戦しており、**外国人材**の採用や**中途採用**に力を入れる企業も増加している (p.15～18)

●中小・小規模企業の賃上げ

- ・ 物価上昇が続く一方で価格転嫁が進まず、**原資の確保は十分にできていない**。
人材確保のために**防衛的賃上げを迫られているものの、大幅な賃上げは困難な状況である** (p.28～30)

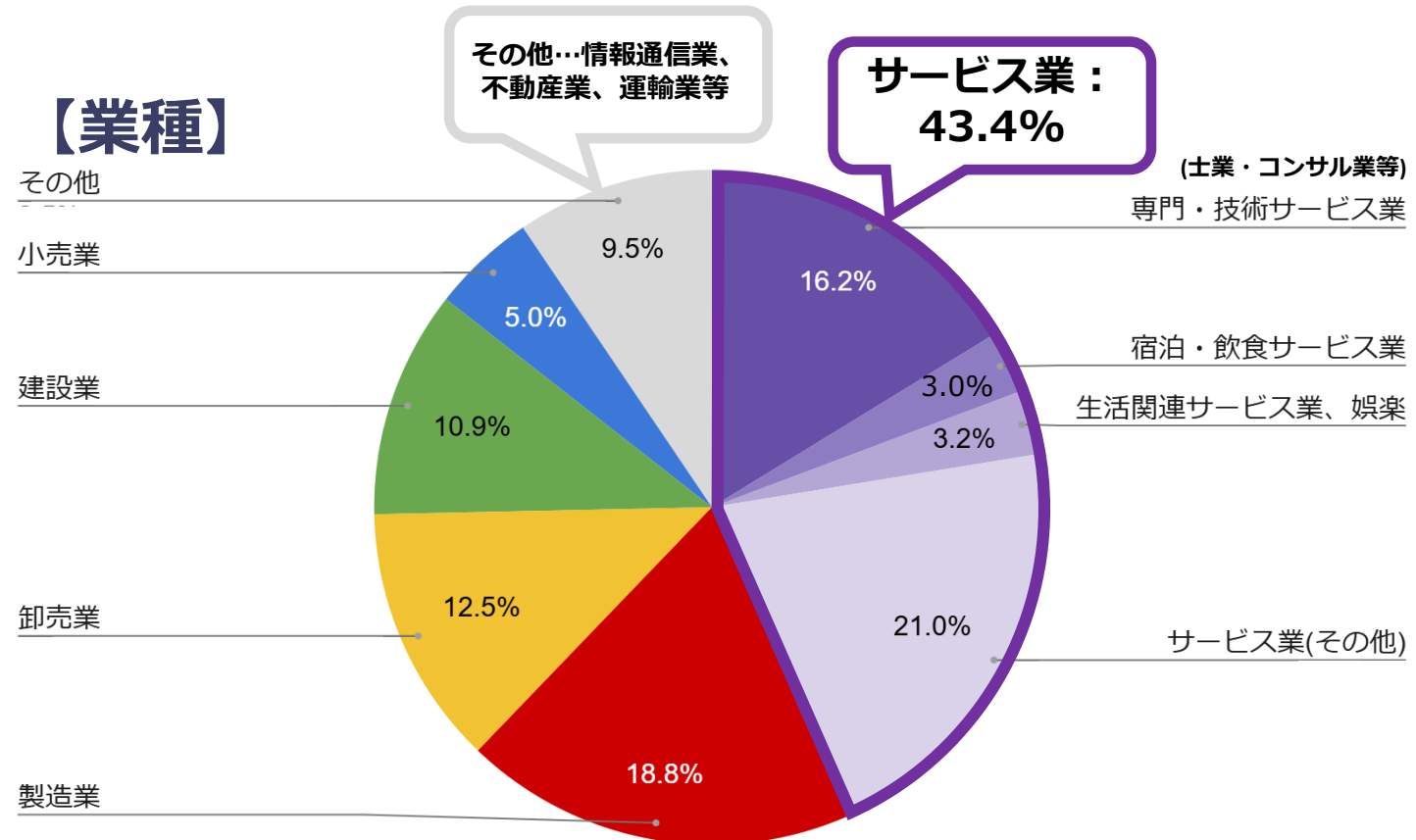
◎ 回答企業 825社

【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					

全業種・規模の業況判断DIは、**ほぼ横ばい**となった。来期は**上昇**する見込み

今期

企業規模別

小規模はほぼ横ばい
中小企業は上昇した
大企業は下降したもののプラス水準を維持した

業種別

製造業はほぼ横ばい
建設業は増加した
卸売業はほぼ横ばい
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

小規模は上昇する見込み
中小企業はほぼ横ばい
大企業は下降するもののプラス水準を維持する見込み

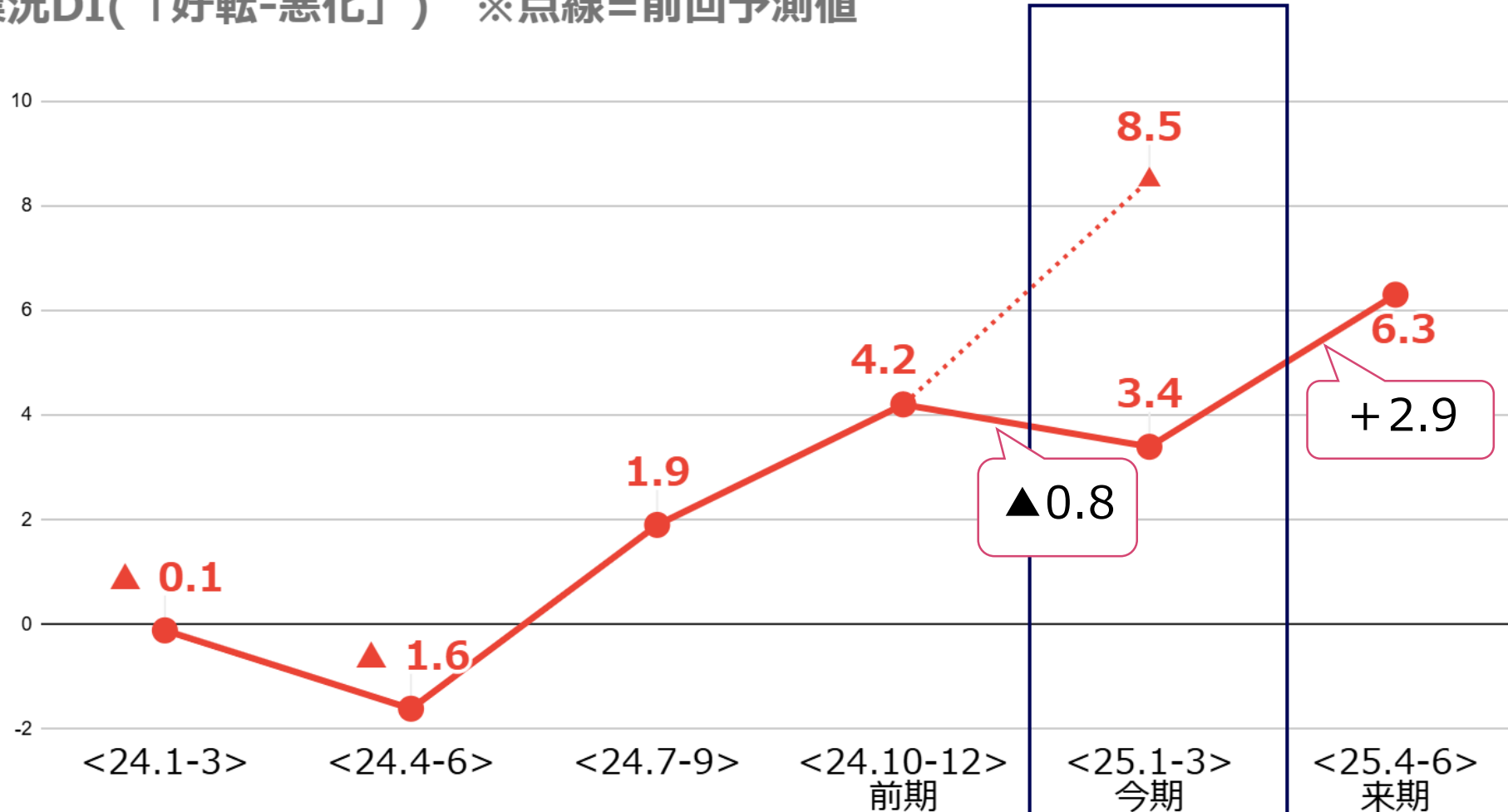
業種別

製造業は下降するもののプラス水準を維持する見込み
建設業は下降するもののプラス水準を維持する見込み
卸売業は上昇してプラス水準に転じる見込み
小売業は改善する見込み
サービス業は上昇する見込み

全産業業況DI(「好転」-「悪化」)の推移

7

業況DI(「好転-悪化」) ※点線=前回予測値

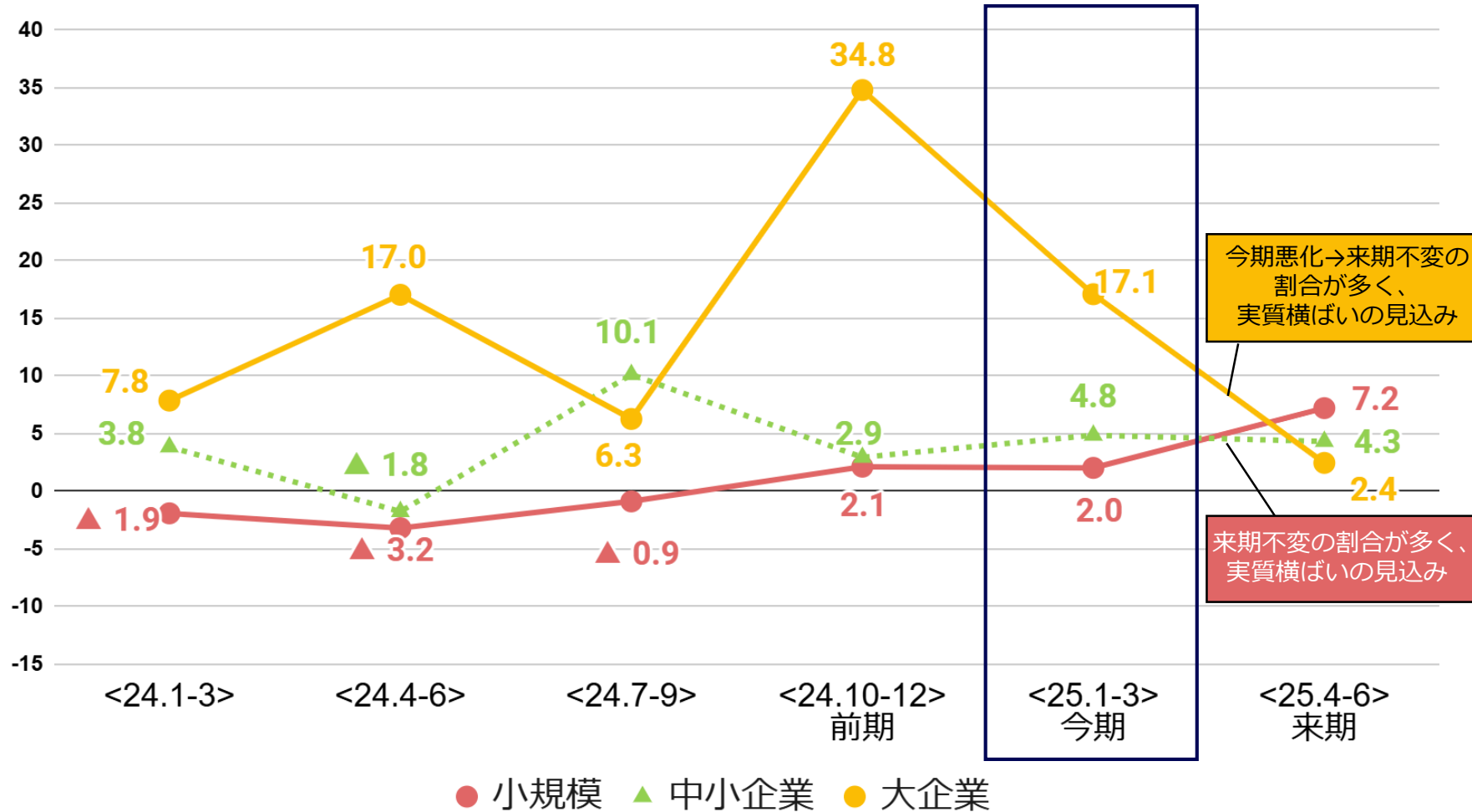


業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)

8

名古屋商工会議所

業況DI(「好転-悪化」)

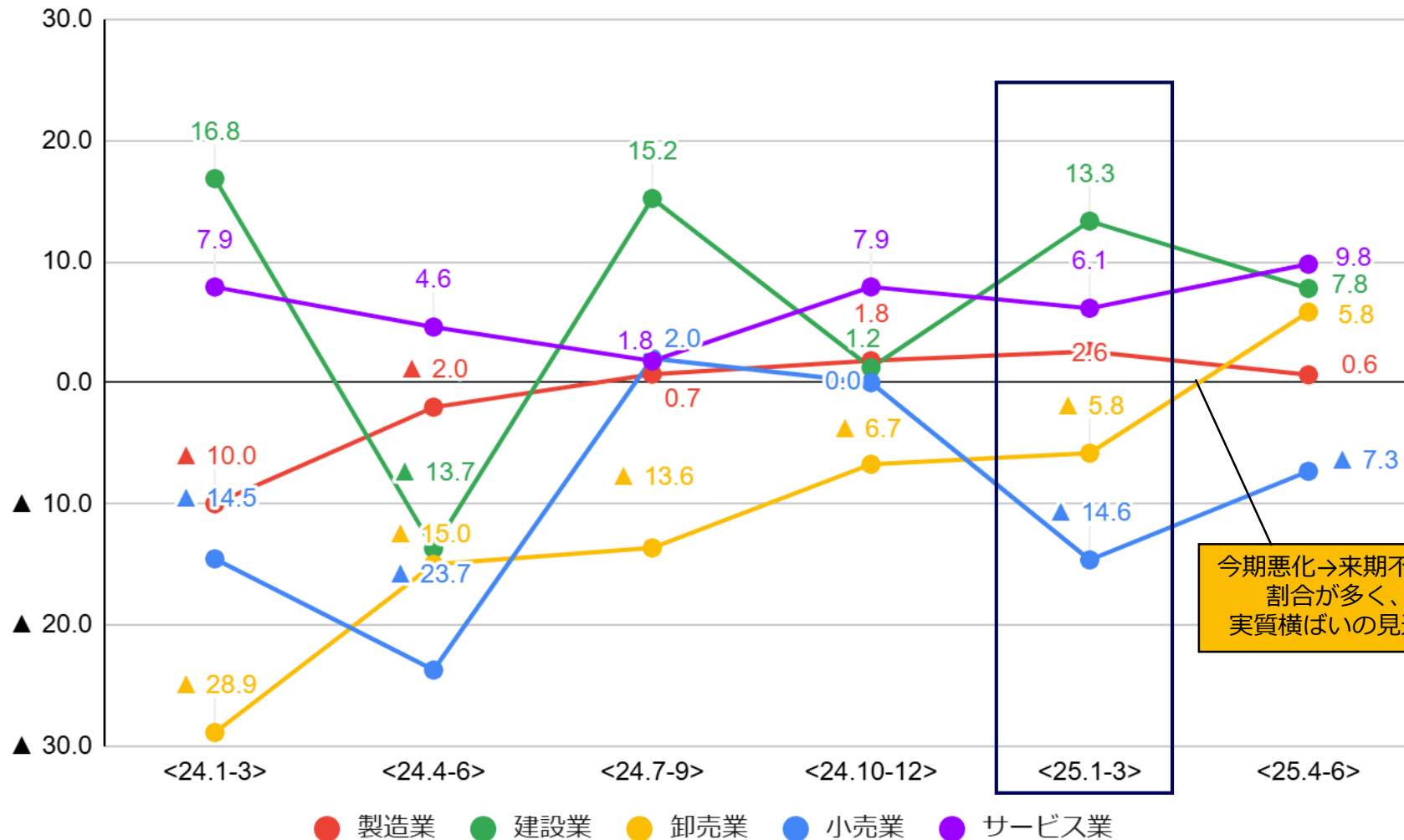


規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

業況DI (「好転」 - 「悪化」)(業種別)

9

名古屋商工会議所

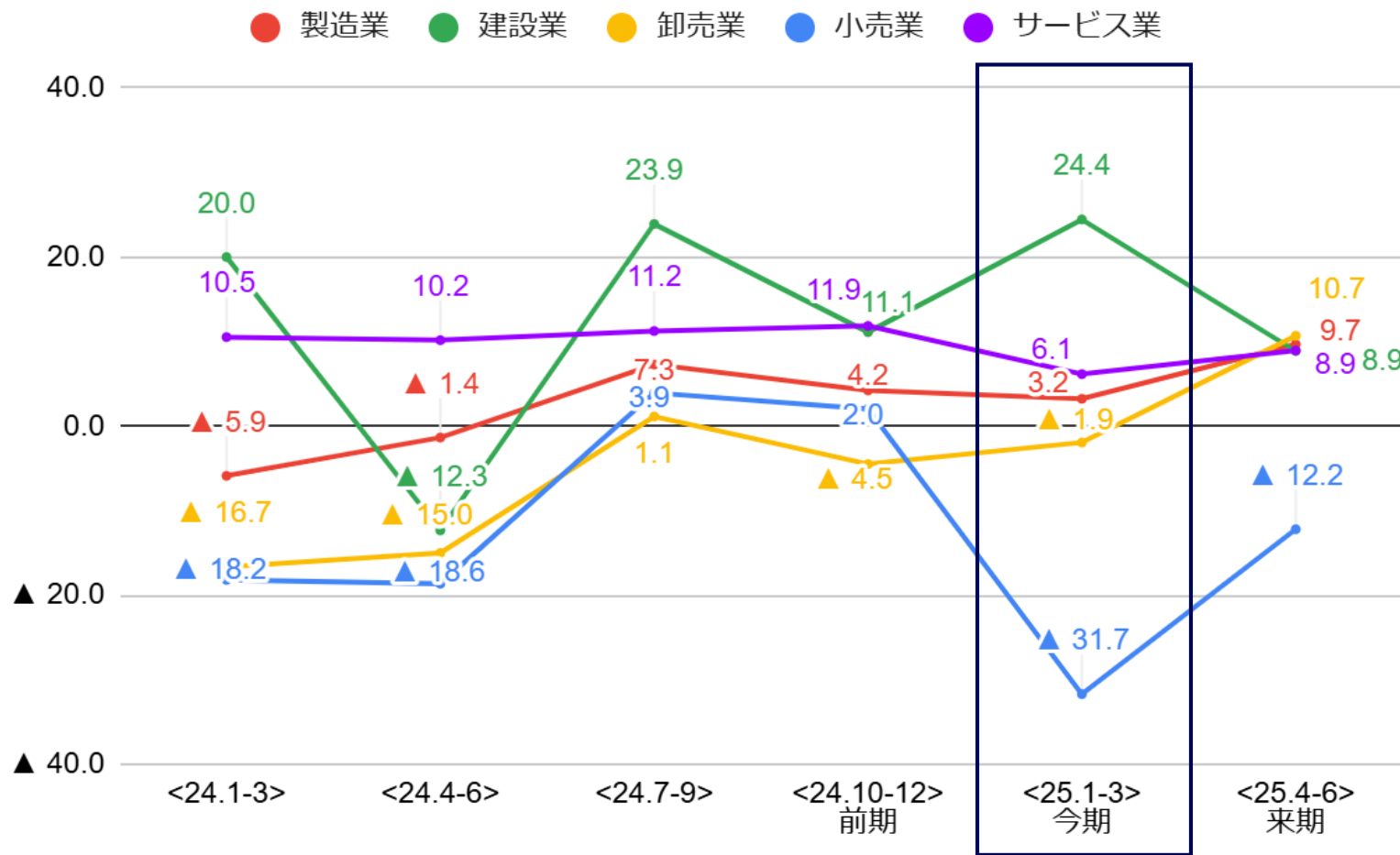


規模	今期	来期
製造業		
建設業		
卸売業		
小売業		
サービス業		

売上高DI (「増加」 - 「減少」) (業種別)

10

名古屋商工会議所



今期

建設業は民間、公共事業ともに案件が好調に推移しており増加

小売業は消費の冷え込みにより減少

来期

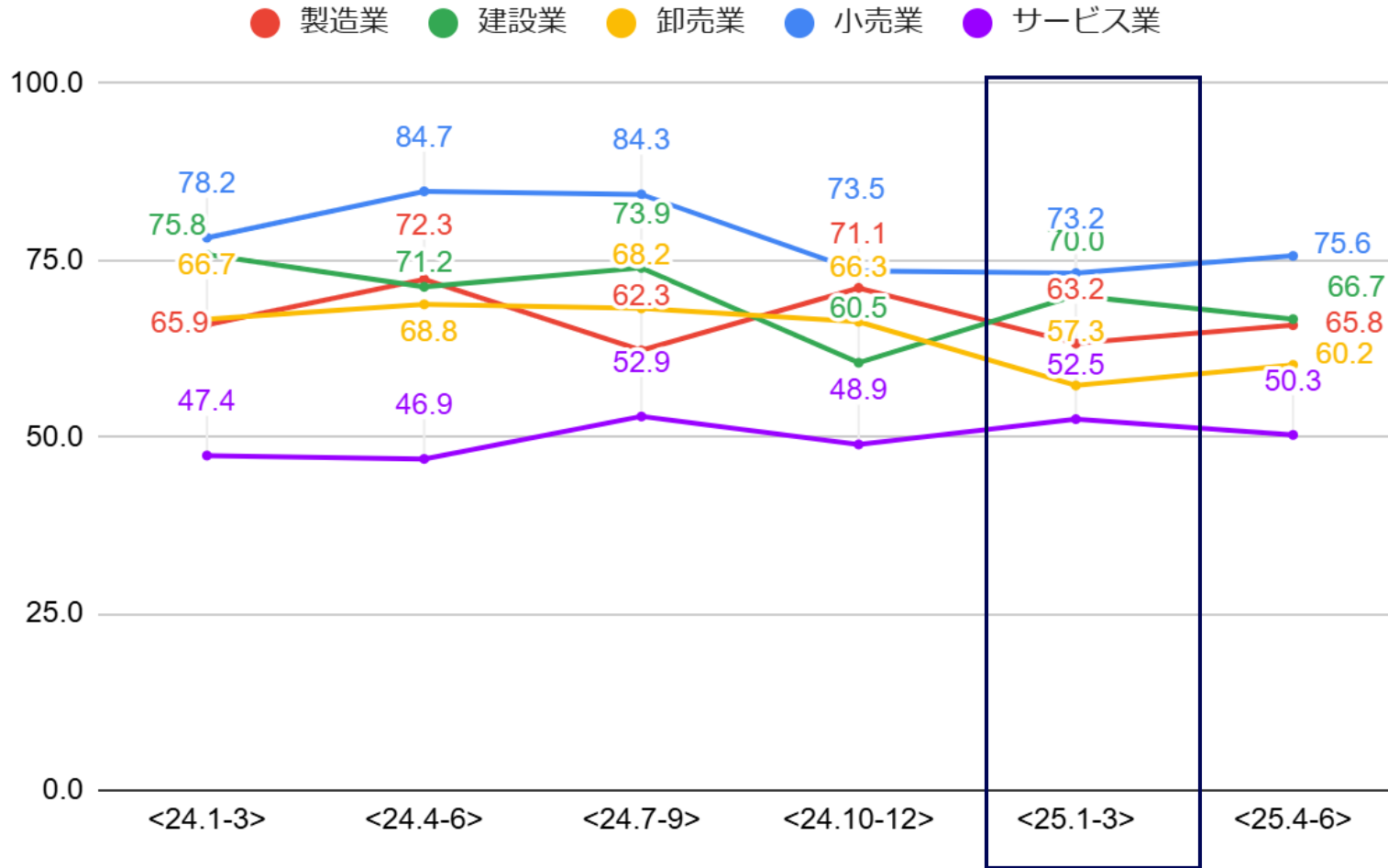
建設業は高止まり

小売業は上昇する見込み

コメント

- ・物価高が影響して、買い控えが生じている (小規模・小売業)

仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)



今期

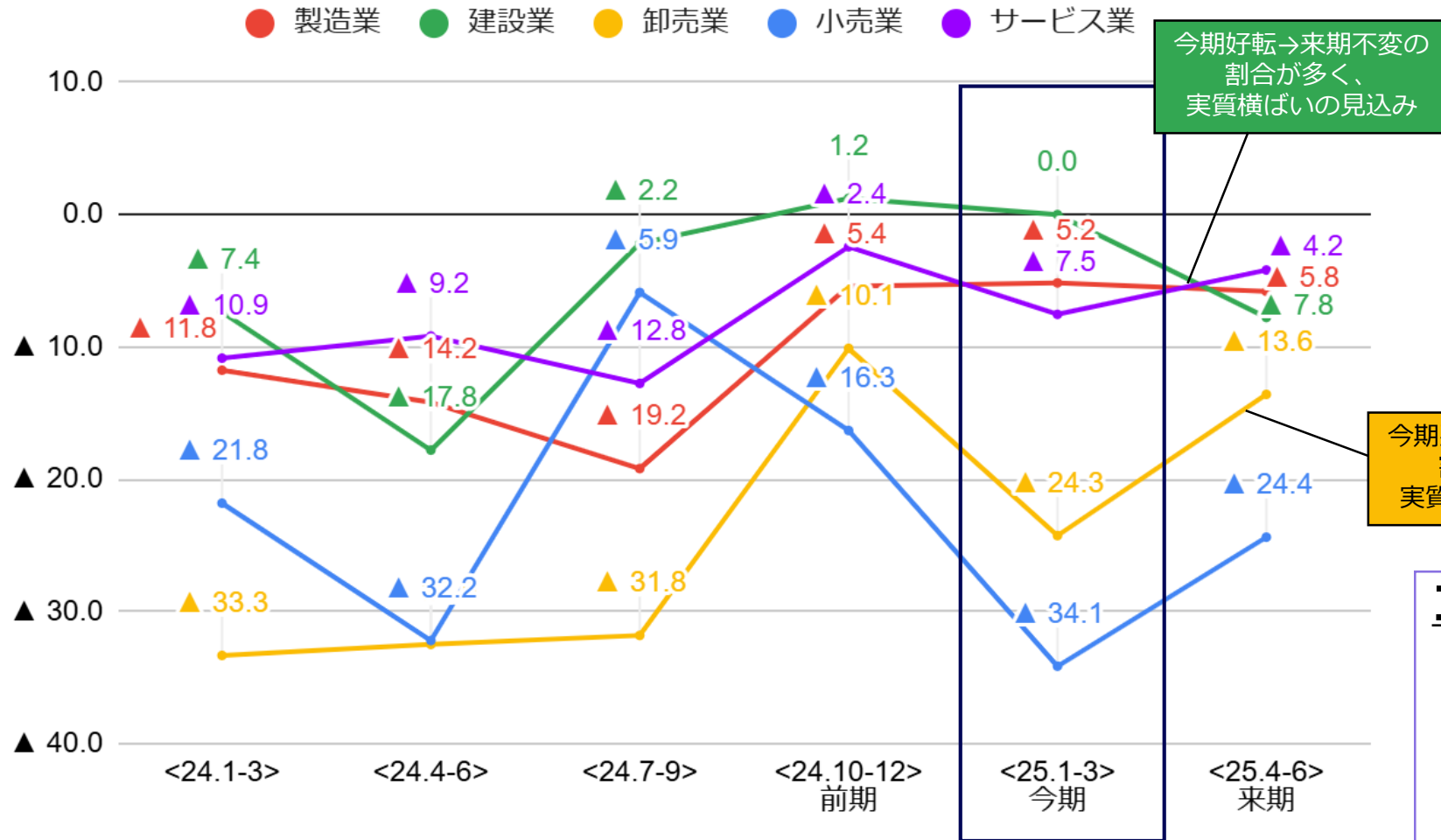
全業種が高い水準で推移

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

採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)

12



今期好転→来期不変の割合が多く、
実質横ばいの見込み

今期

製造業を除くすべての業種で採算が悪化

来期

製造業、卸売業は不変、小売業は改善の見込み

今期悪化→来期不変の割合が多く、
実質横ばいの見込み

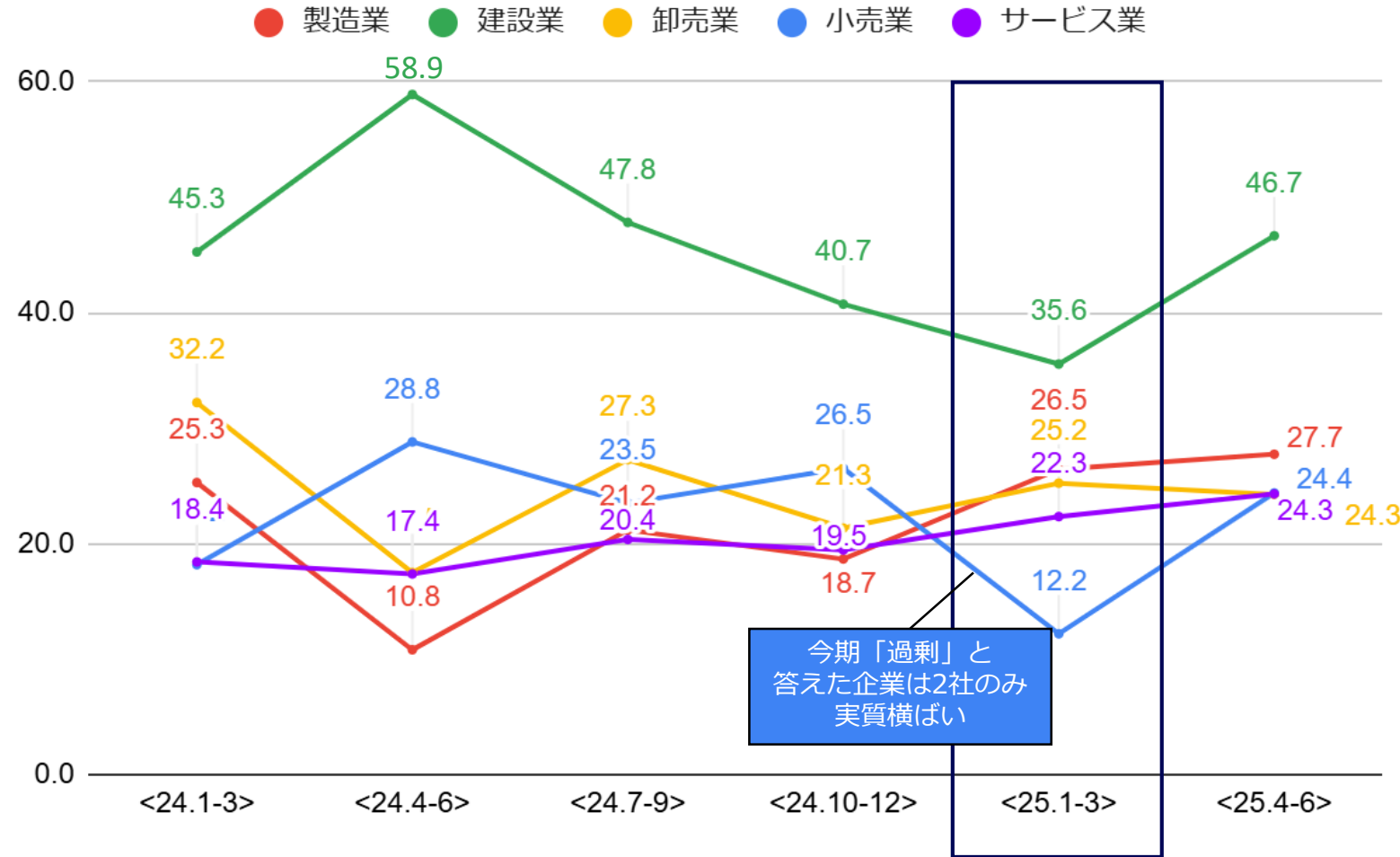
コメント

- ・支払額は上昇を続けており、採算好転のためには価格転嫁が課題 (中小・建設業)
- ・材料費や人件費の上昇により利益率が低下 (小規模・小売業)

従業員数DI(「不足」-「過剰」)(業種別)

13

名古屋商工会議所

**今期**

全業種で人手不足の状況が続いている

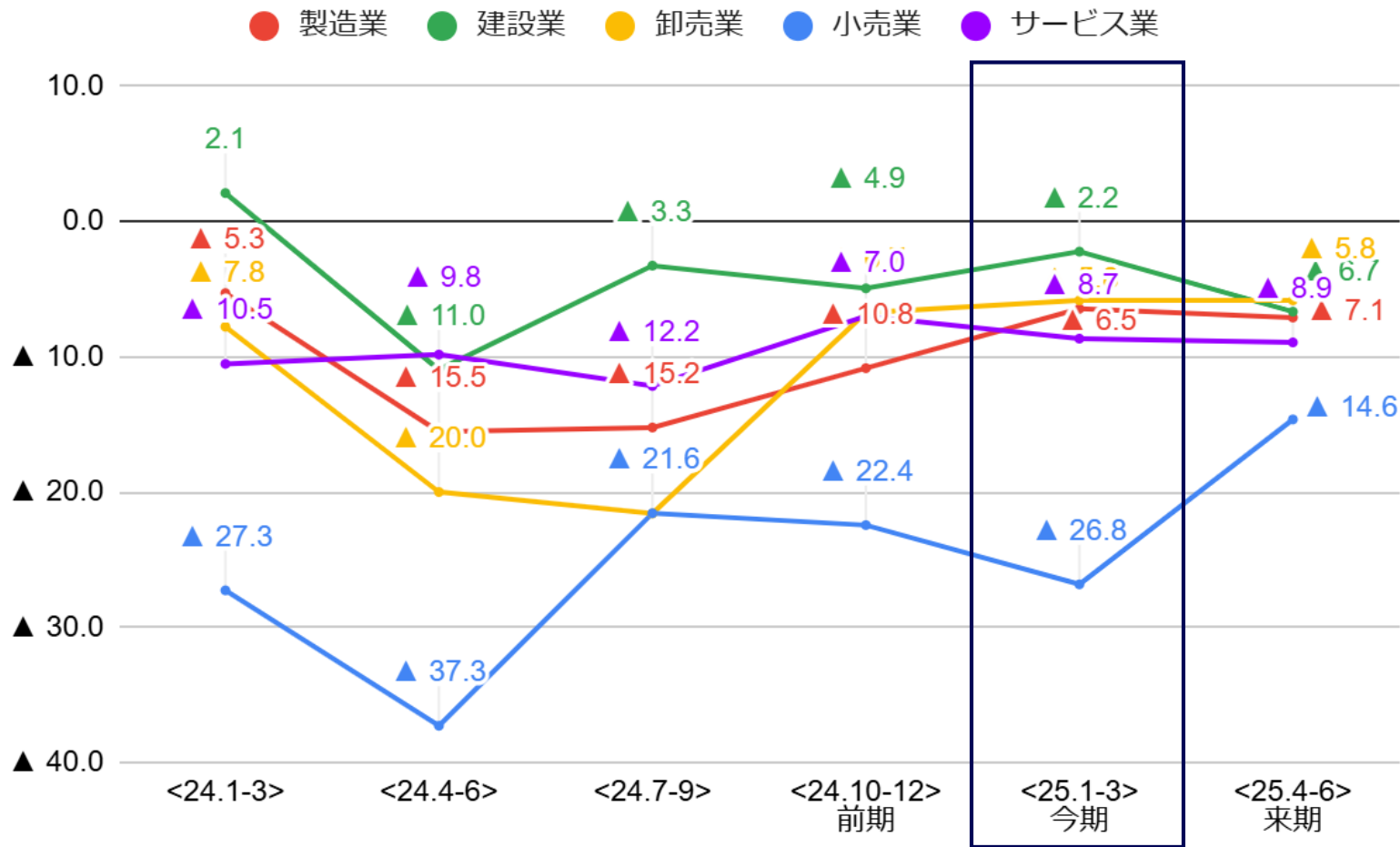
来期

建設業、小売業で不足感が増す見込み

資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)

14

名古屋商工会議所



今期

全業種マイナス水準で推移

来期

引き続き全業種マイナス水準で推移する見込み

景況ヒアリング結果(対象：当地主要企業15社)

2024年度下半期の景況感と来期の見通しを各業界に伺った(※個社の状況により統計との差が生じる場合あり)

《製造業》

輸送用機器

- ・国内と北米・中国で堅調だが、タイや欧州では需要低下が見られた。
- ・海外は一部で価格転嫁が受け入れられづらい傾向があり、トランプ政権が掲げる関税の価格転嫁が課題となる見込み。

工作機械

- ・EVを含めた自動車関連投資の鈍さや、米国の金利上昇、中国景気の弱さや、トランプ政権の政策への懸念により、国内外で中小企業の設備投資が抑制されている。
- ・半導体製造設備への投資計画が後ろ倒しになっている。
- ・来期は横ばいの見込み。

鉄鋼

- ・自動車向け需要は、中国市場のEV化進展による日系自動車のシェア減でマイナスとなった。
- ・半導体・産機関連の需要増加へ期待しているが、回復が少しずつ後ろ倒れしている。
- ・来期は、半導体需要への期待はあるものの、自動車分野の低迷や地政学的リスクなど外部要因を懸念している。

食料品加工

- ・残暑が長引き秋冬関連の商品が振るわず。また、物価上昇の影響もあり、高額商品の個人消費は抑えられている状況である。
- ・海産物などの原材料高騰やエネルギーコストの高止まりなど、引き続き厳しい状況が続く見込み。
- ・人手不足が深刻化。他社との人材争奪が激化し求職者からの応募数も減少傾向にある。

景況ヒアリングの結果(対象：当地主要企業15社)

2024年度下半期の景況感と来期の見通しを各業界に伺った(※個社の状況により統計との差が生じる場合あり)

《建設・建設設備業》

建設

- ・売上は上昇したが、資材費や労務費の上昇に対する**価格転嫁の遅れにより利益が圧迫**された。
- ・利益率の低い工事がまだ残っており、今後の利益改善が鍵となる。
- ・慢性的な人手不足に加え、時間外労働の規制により**受注を調整**せざるを得ない状況である。

建設設備

- ・能登半島地震を受け、**避難所対策**として当地の小中学校における室内体育館の空調機設置工事が加速した。
- ・物流費・労務費の価格転嫁が進み、**利益率が改善**した。
- ・2024年問題の影響、職人の高齢化、半導体工場の建設ラッシュによる他地域への人材流出で人手不足が深刻。**受注を調整**せざるを得ない状況である。

《小売業》

百貨店

- ・**インバウンド**客や**富裕層**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が、残暑により10月に**秋冬物が伸びなかった**ことや2月に**気温が下がり来客数が減少**したことから前年に比較すると増加が弱かった。
- ・来期は、為替や世界情勢などが懸念材料となる見込み。

自動車販売

- ・新車販売は、依然として人気車種で需要が先行している。納期はかかるものの**安定した価格で販売でき収益が確保**できている。
- ・新規採用では、特に技術系人材の確保が課題となっており、**外国人材の採用も増加**している。
- ・来期は、労務費、光熱費などの上昇が見込まれ厳しさが増す。

景況ヒアリングの結果(対象：当地主要企業15社)

2024年度下半期の景況感と来期の見通しを各業界に伺った(※個社の状況により統計との差が生じる場合あり)

《サービス業》

旅行

- ・国内旅行需要は、コロナ明け需要の反動や物価高騰による可処分所得の減少で**落ち着きつつある**が、登山など趣味に特化したツアーなどは好調である。
- ・海外旅行需要は、富裕層のラグジュアリー旅行と東南アジアへの格安旅行に**二極化**。また、**学校の語学研修旅行や企業の報奨旅行など団体旅行も増加傾向にある**。
- ・インバウンドは引き続き好調だが、世界情勢や為替変動などの外的影響を受けやすいので動向に注目している。

ホテル

- ・前期同様、**宿泊者の約半数をインバウンドが占め**、特に1月は旧正月の影響で中国からの観光客が増加した。来期も同様の水準となる見込み。
- ・宿泊者の二極化(高品質志向と低価格志向)が進み、**客室稼働率より単価を重視**する戦略を取っている。
- ・採用活動を強化しているが、応募は想定より少なく、**人材確保が難航**。海外人材の採用にも積極的に取り組む予定だ。

《雇用・倒産動向》

人材情報サービス

- ・企業の新卒採用に向けた動きは早まっている。
1月の合同企業説明会への来場者のうち、すでに内定を獲得している学生は約21%（昨年比+7%）であった。
- ・インターンシップは大手企業が中心だったが、最近は中小企業も取り組み始めた。
- ・中途採用の求人数は高止まり。**転職者は、近年の賃上げの状況から、以前より高い賃金を求める傾向**にあり。

倒産情報サービス

- ・倒産件数は例年並み。価格転嫁の困難さや人手不足により、特に**小規模のサービス業や介護業で倒産リスクが上昇**している。
- ・物価高と価格転嫁の難しさが続く限り今後も倒産件数は横ばいの見込み。大型倒産が発生すれば**連鎖倒産や不況感の拡大が懸念**される。
- ・後継者不在率が高まるなか、M&Aによる事業承継のトラブルが数件発生している。

景況ヒアリングの結果(対象：当地主要企業15社)

2024年度下半期の景況感と来期の見通しを各業界に伺った(※個社の状況により統計との差が生じる場合あり)

《その他》

運輸

- ・消費者の買い控えで**日用雑貨や食品の荷動きが悪い**。毎年12月は最繁忙期だが、例年と比べて荷動きが少ない。
- ・**航空貨物は回復基調**。2024年問題の影響で、**陸路での運搬から空輸への切り替え**の動きが出てきた。
- ・**ドライバー不足は改善されず**、外部委託する状況が続く賃上げなど行っているが、**離職者に対して採用が追い付いていない**。

情報通信

- ・省力化のための**DX投資や基幹システム更新が堅調**に推移している。
- ・来期も安定した受注が見込まれるが、**エンジニアなどの人材確保が課題**。従来の採用に加え、ヘッドハンティング会社と契約し、人材確保に取り組む。
- ・新規開発案件は価格転嫁が進むが、運用保守業務は芳しくない。

不動産

- ・**2年連続で新設着工数が低下した**。投資行為の需要に応える超高価格帯のマンションが増加し、中間所得者層の手の届く住宅が減っている。
- ・**人手不足が工期延長とコスト増加を招いている**。大手は利益率が高く短納期の仕事を優先するようになり、海外へ進出する場合もあるが**地域の工務店では倒産リスクが高まっている**。

今期のポイント

人手不足の影響が各産業であらわれている。
特に建設業界では工期延長やコスト増加などで顕著であり、結果として他産業でも工場建設の遅れなどの影響が生じている。

来期のポイント

米国・中国・為替など外部環境により変動する見込みであり、先行き不透明。

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=825)

影響なし

全くできていない

20%以下

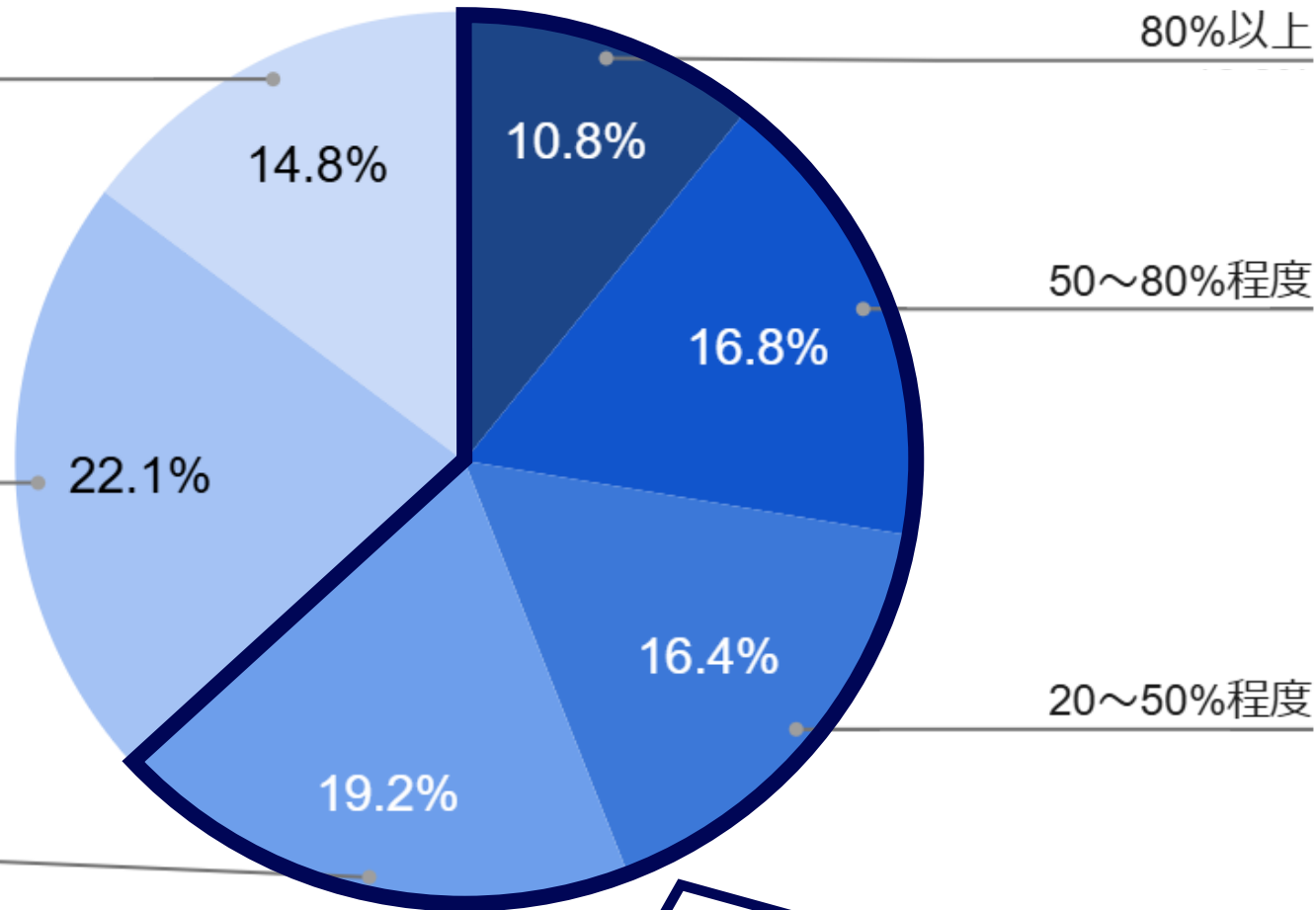
コスト上昇分に対し「価格転嫁をした」と回答した割合は**63.2%(前期+1.2%)**

80%以上

50~80%程度

20~50%程度

「価格転嫁をした」と回答した割合

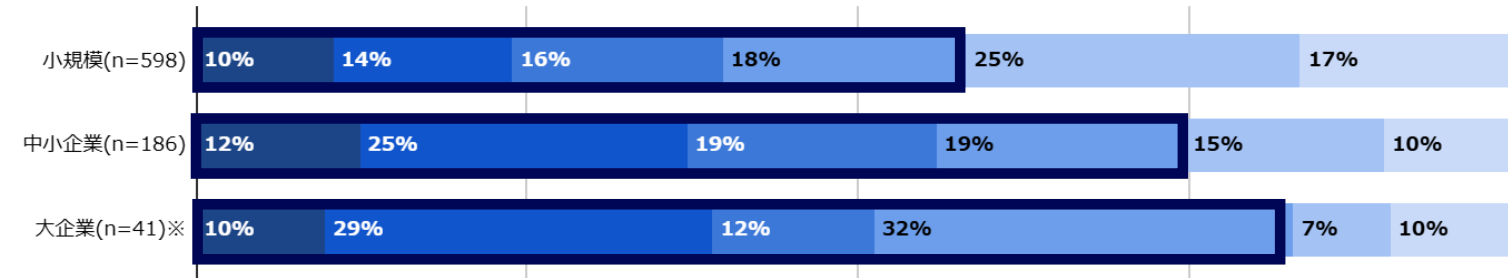


Q1. 価格転嫁の比率(企業規模・業種別)

「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

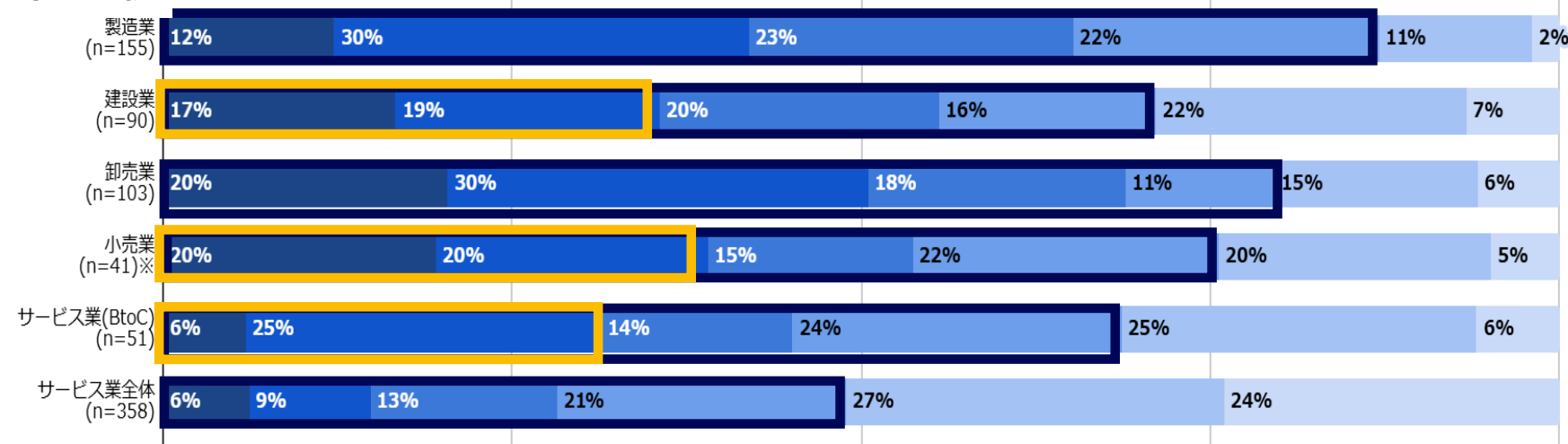
企業規模比較



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：58%(+2%)、中小企業：75%(▲2%)、
大企業：83%(▲2%)

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87%(▲2%)、
建設業71%(▲2%)
卸売業80%(▲7%)
小売業76%(+13%)
サービス業(BtoC)69%(+8%)
サービス業49%(+7%)

建設業、小売業、サービス業(BtoC)では5割以上転嫁できた割合が**他業種と比較して低い**

※サービス業(BtoC) = 「宿泊・飲食サービス業」と「生活関連サービス業・娯楽」

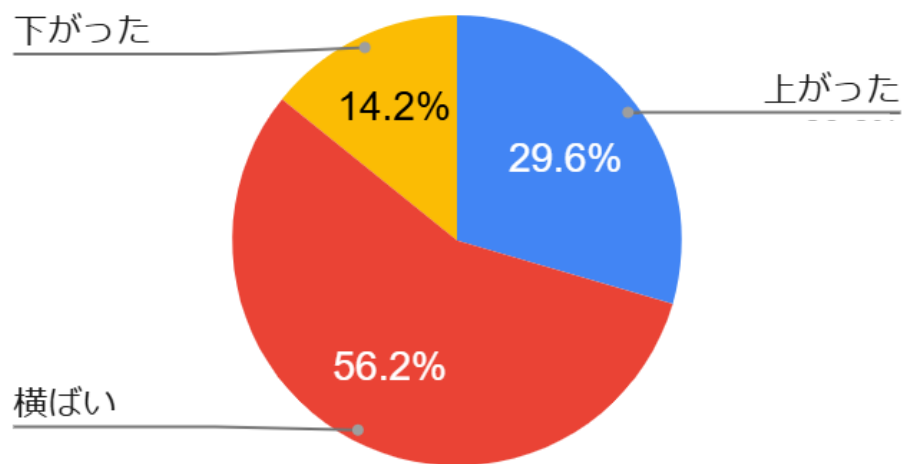
※大企業、小売業、サービス業(BtoC)は調査サンプル数が限られております

Q2.価格転嫁による総売上高の変動

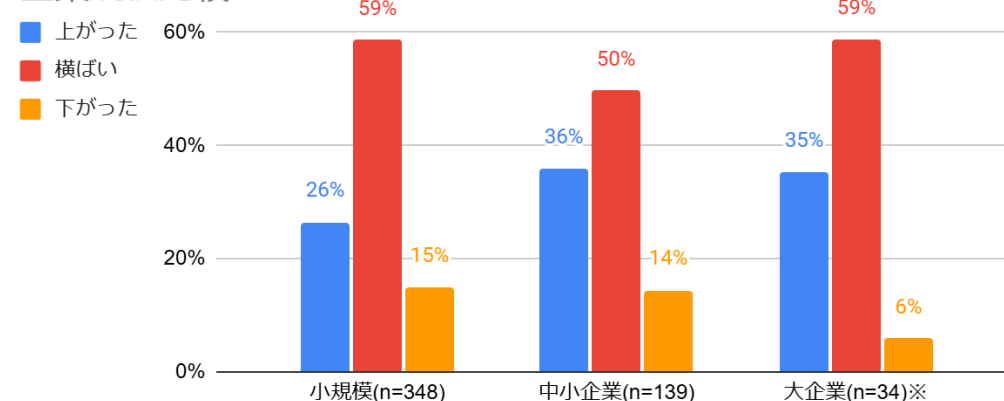
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企業

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
業種別では、建設業で「下がった」割合が減少(前期▲7%)し、
「横ばい」の割合が上昇(+5%)し、下げ止まりの傾向がみられた

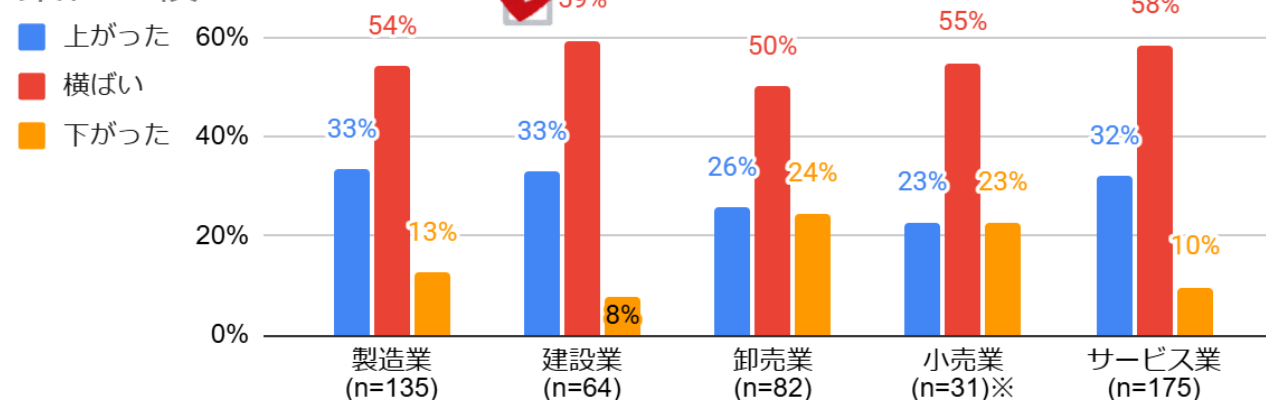
全体傾向(n=521)



企業規模比較



業種比較



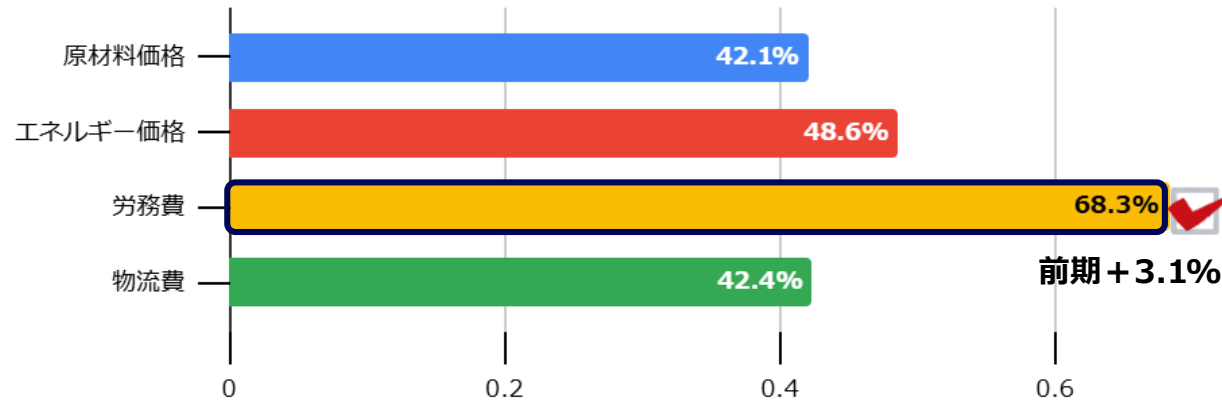
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q3.価格転嫁が難しい分野(複数回答可)

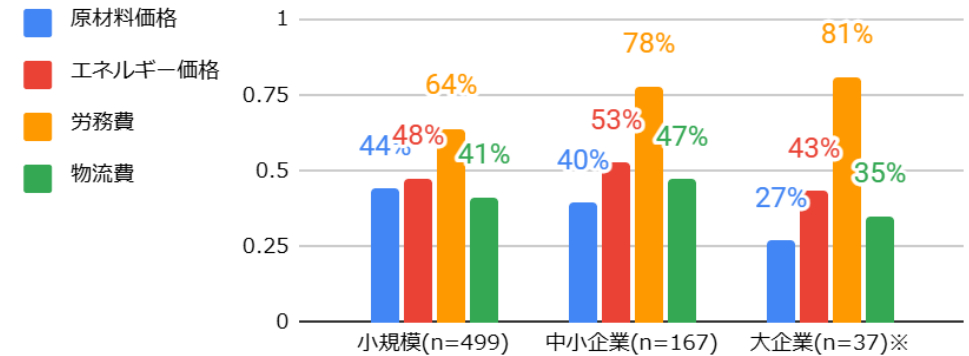
※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

中小企業・建設業を除く業種・規模にて**労務費**の回答率が上昇
また、建設業ではガソリン代の高騰が影響し、**エネルギー価格**の回答率が上昇

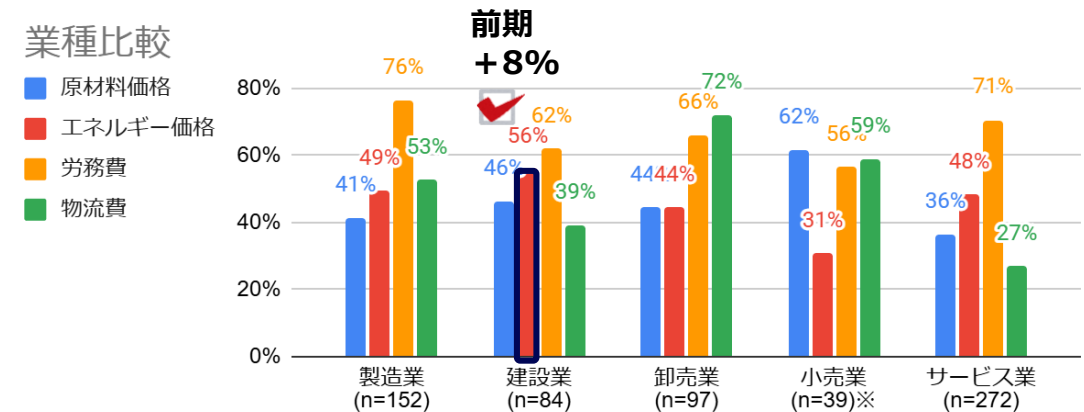
全体傾向(n=703)



企業規模比較



業種比較



※大企業、小売業は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

【労務費の転嫁について】

- ・仕入れ先からの原材料・物流費の価格転嫁要請を受け入れる一方で、顧客には労務費の転嫁に応じてもらえていない。結果、役員報酬を引き下げて賃金に充当している(小規模・卸売業)
- ・労務費の転嫁交渉に応じてもらえるようになったが、実現には時間がかかり、賃金上昇分に価格転嫁が追いつかない(小規模・サービス業)
- ・最低賃金の上昇や原材料価格の高騰分の転嫁ができておらず、経営を圧迫している(小規模・サービス業)

【エネルギー価格の転嫁について】

- ・ガソリンや消耗品等あらゆる価格が上昇しており、利益率が改善されない(小規模・建設業)

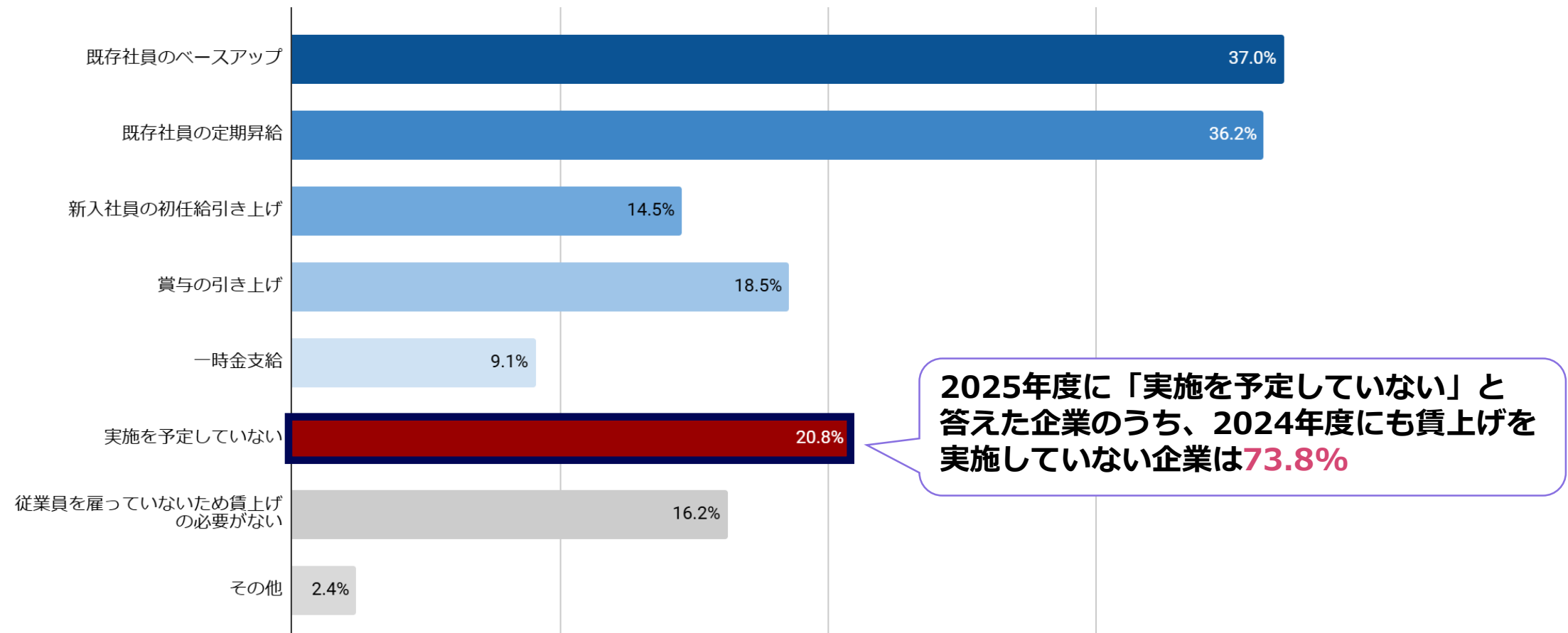
(2) トピックス調査②

賃上げの実施状況と見込み

Q1.2025年度の賃上げ実施見込み(複数回答可)

2025年度に実施予定の施策のうち「**既存社員のベースアップ**」「**既存社員の定期昇給**」と答えた企業は約4割に上る

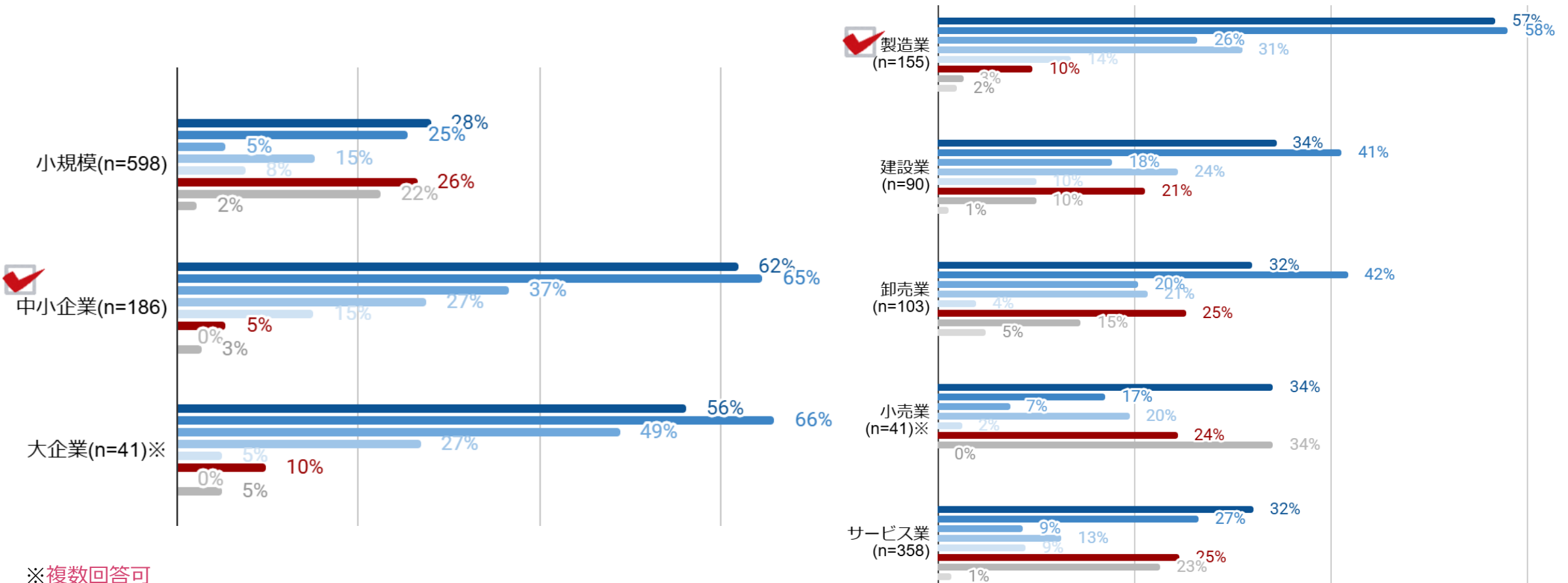
全体傾向(n=825)



Q1.2025年度の賃上げ実施見込み(企業規模・業種別)

中小企業、製造業では他の企業規模・業種に比べて積極的に賃上げを進めている

■ 既存社員のベースアップ ■ 既存社員の定期昇給 ■ 新入社員の初任給引き上げ ■ 賞与の引き上げ ■ 一時金支給
■ 実施を予定していない ■ 従業員を雇っていないため賃上げの必要がない ■ その他



※複数回答可

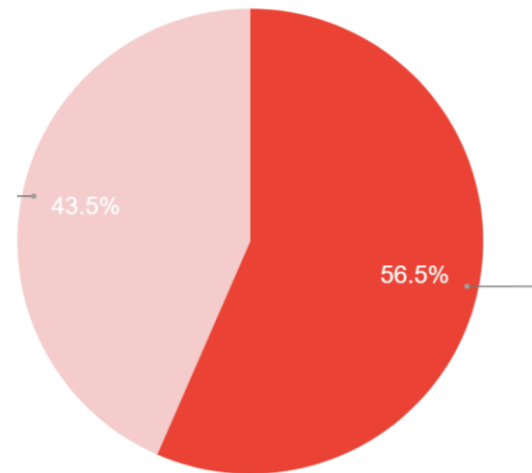
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q2.防衛的な賃上げの割合

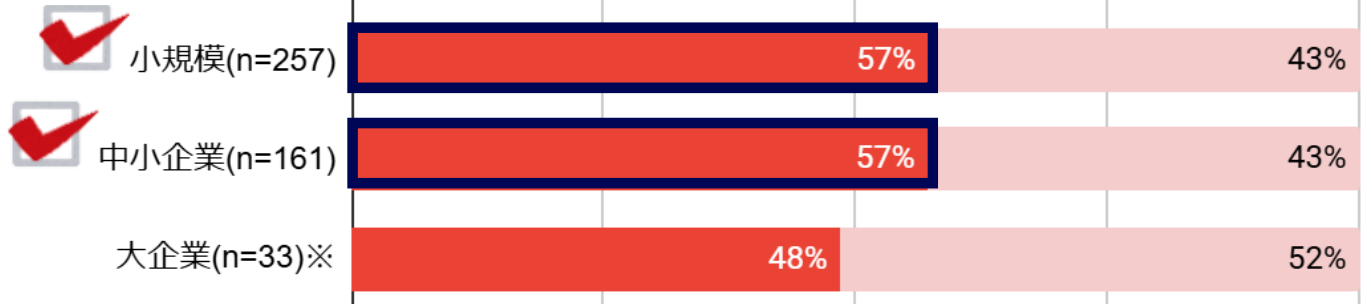
※調査対象：Q1で「既存社員のベースアップ」「既存社員の定期昇給」を実施する見込みと回答した企業

小規模・中小企業では約6割が防衛的な賃上げに踏み切る見込み
サービス業(BtoC)では約7割が防衛的な賃上げを見込む

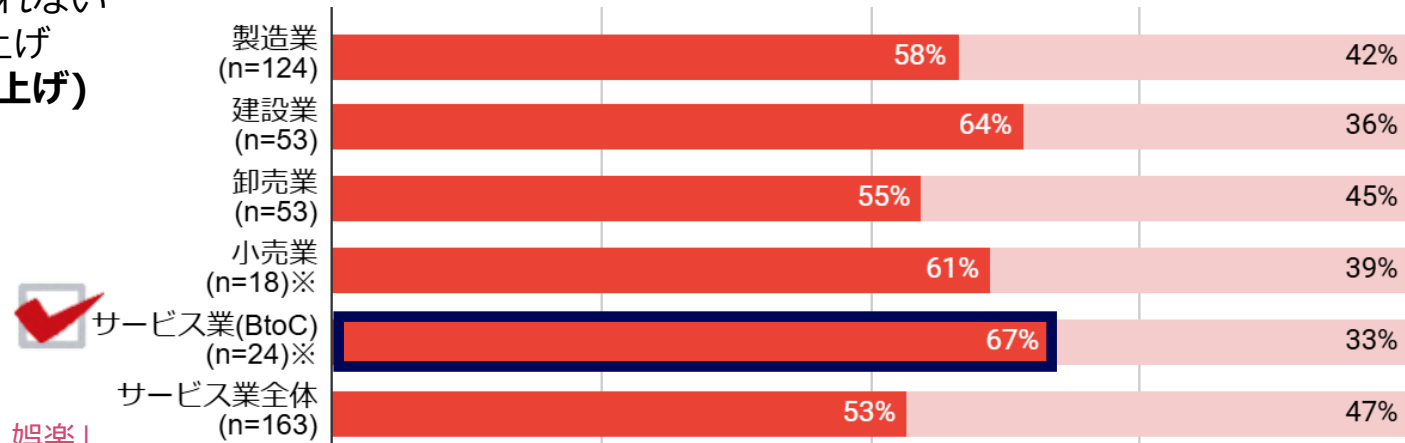
全体傾向(n=451)



企業規模比較



業種比較



※サービス業(BtoC)＝「宿泊・飲食サービス業」と「生活関連サービス業・娯楽」

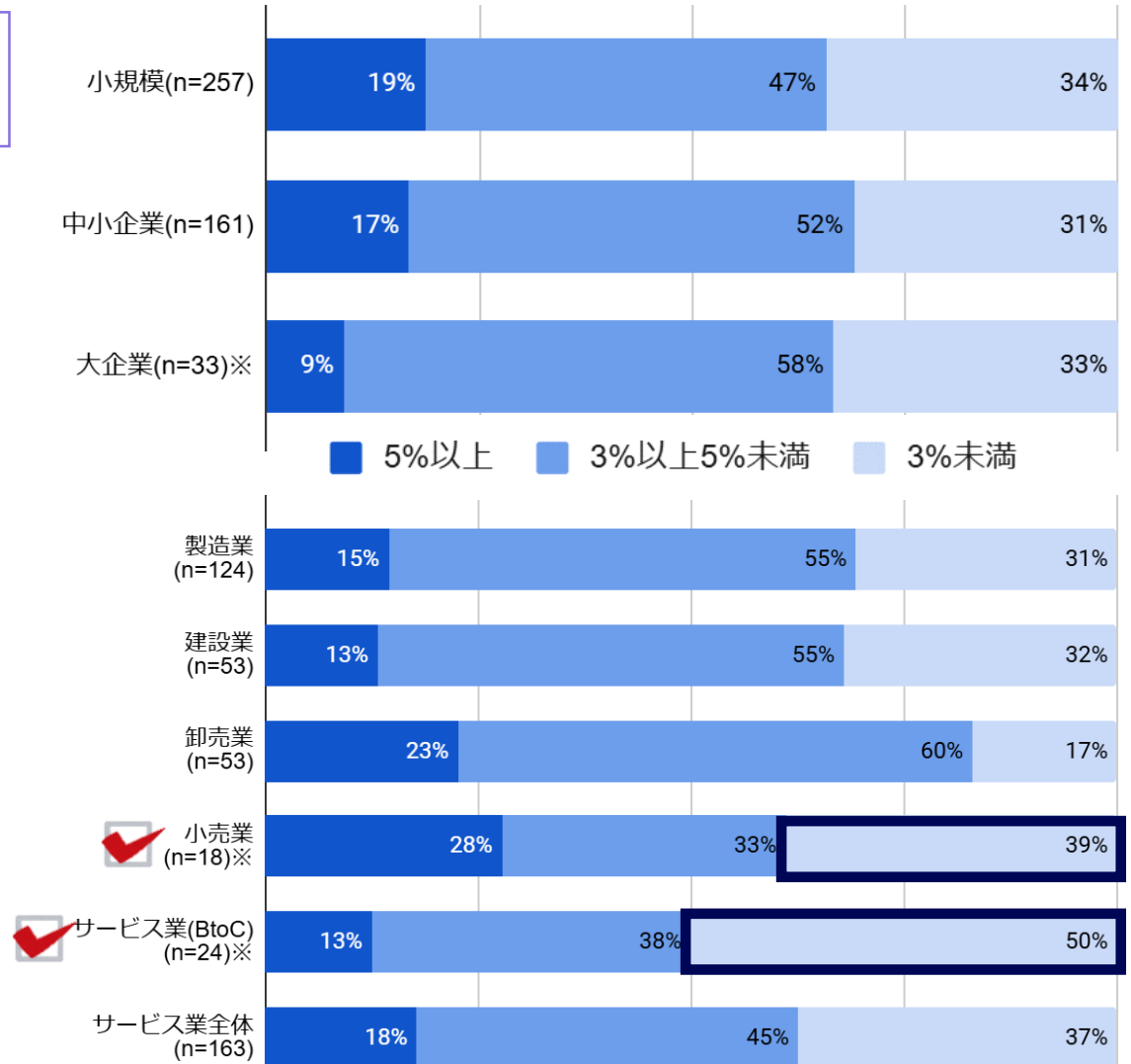
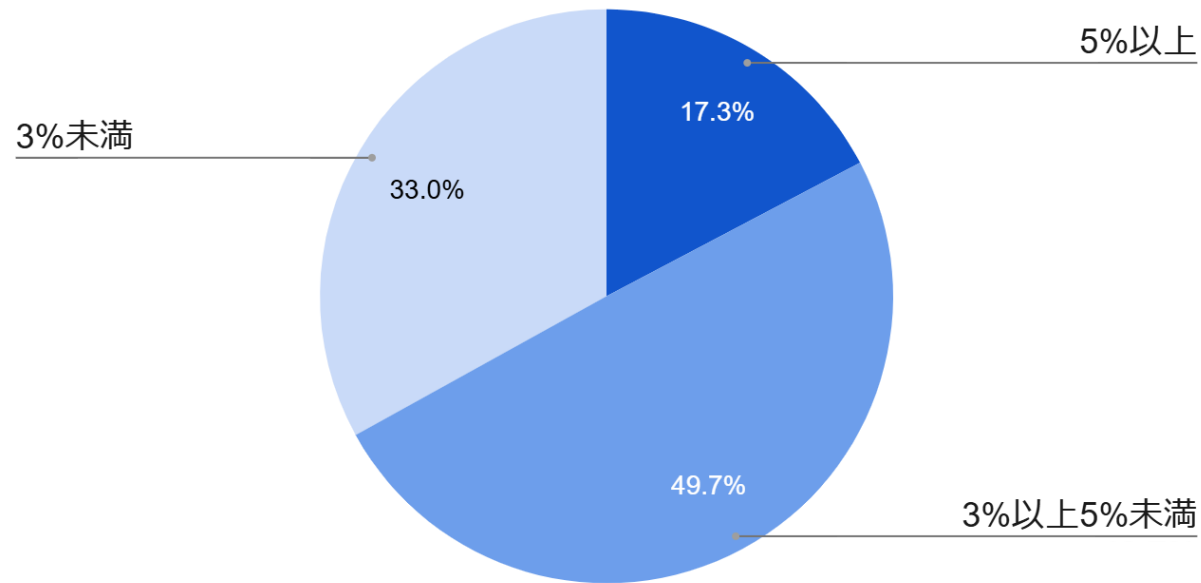
※大企業、小売業、サービス業(BtoC)は調査サンプル数が限られております

Q3.賃上げ実施率の見込み

※調査対象：Q1で「既存社員のベースアップ」「既存社員の定期昇給」を実施する見込みと回答した企業

「3%以上5%未満」と答えた割合が最も高い
小売業とサービス業(BtoC)では「3%未満」が最も高い

全体傾向(n=451)



※サービス業(BtoC) = 「宿泊・飲食サービス業」と「生活関連サービス業・娯楽」

※大企業、小売業、サービス業(BtoC)は調査サンプル数が限られております

賃上げについて コメント抜粋

【賃上げを実施する】

(1)前向きな賃上げ

- ・省力化・生産性向上のための設備投資を積極的に行っており、毎年着実に賃上げをしている(小規模・製造業)

(2)防衛的な賃上げ

- ・2年連続で防衛的な賃上げを実施する。上昇した労務費の価格転嫁が課題である(中小・製造業)
- ・賃上げ・休暇日数の増加などの待遇改善に取り組まないと、採用や人材定着は見込めない(中小・建設業)
- ・ベースアップを大幅に行うと長期的な労務コストが増加するため、福利厚生充実や、業績連動型の給与体系の導入などの待遇改善を組み合わせる予定である(中小・サービス業)
- ・報道では高水準な賃上げの見込みを聞くが、価格転嫁が進まず、業況が改善しない状態での賃上げには限界を感じている(中小・サービス業)

【賃上げを実施しない】

- ・賃上げの必要性は強く感じているが、赤字になることは避けたく、判断が難しい(小規模・製造業)
- ・今の状況では、賃上げどころか賞与の引き下げを検討しなければならない(小規模・製造業)