



(記者発表資料)

令和6年12月17日

名古屋経済記者クラブ 各位

名古屋商工会議所

### 第51回定期景況調査結果について

名古屋商工会議所では会員企業の景況を早期かつ的確に把握するため、四半期に一度、定期景況調査を実施しております。今般、第51回目の調査を11月11日(月)から11月29日(金)にかけて実施いたしました。

#### <調査結果まとめ>

◎回答企業 785社

◎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」

◎要旨

- ・ 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)

調査の詳細につきましては、別添資料をご参照願います。

<本件問合せ先>

企画部 久野・和田 TEL : 052-223-5718 E-mail : wada@nagoya-cci.or.jp

# 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**」

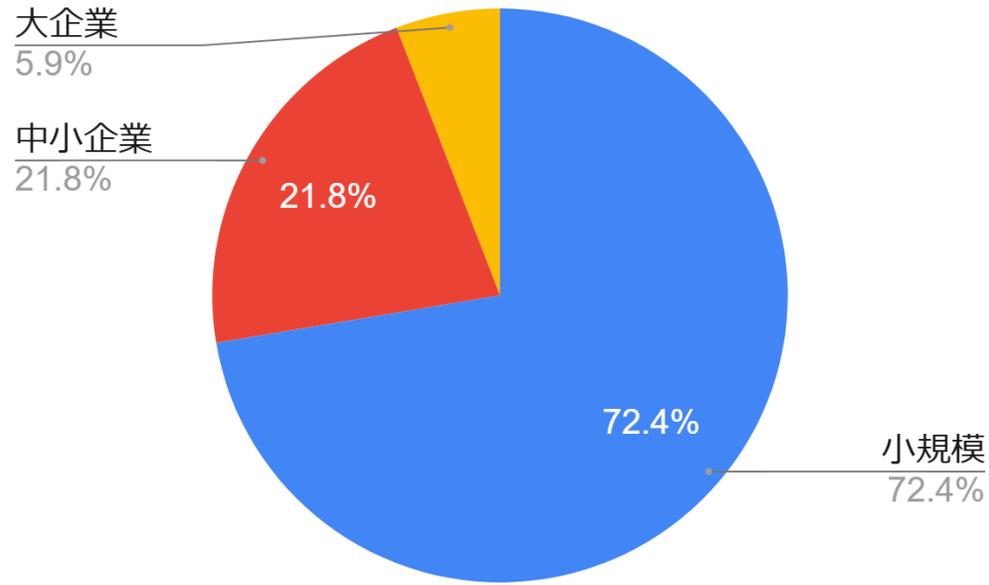
※グラフに関して、四捨五入により合計値が100%にならないことがあります

# 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)

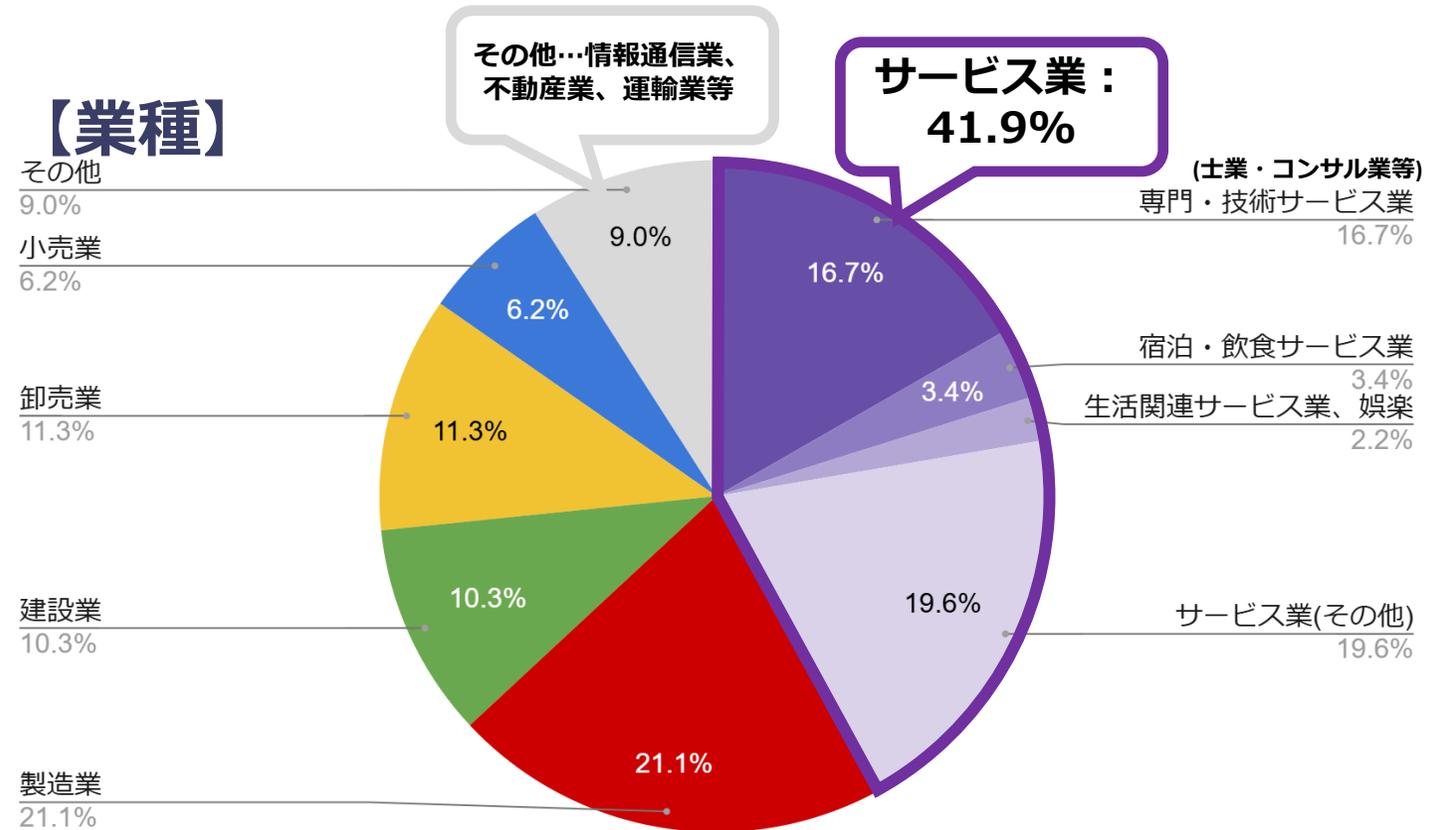
◎ 回答企業 **785社**

## 【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

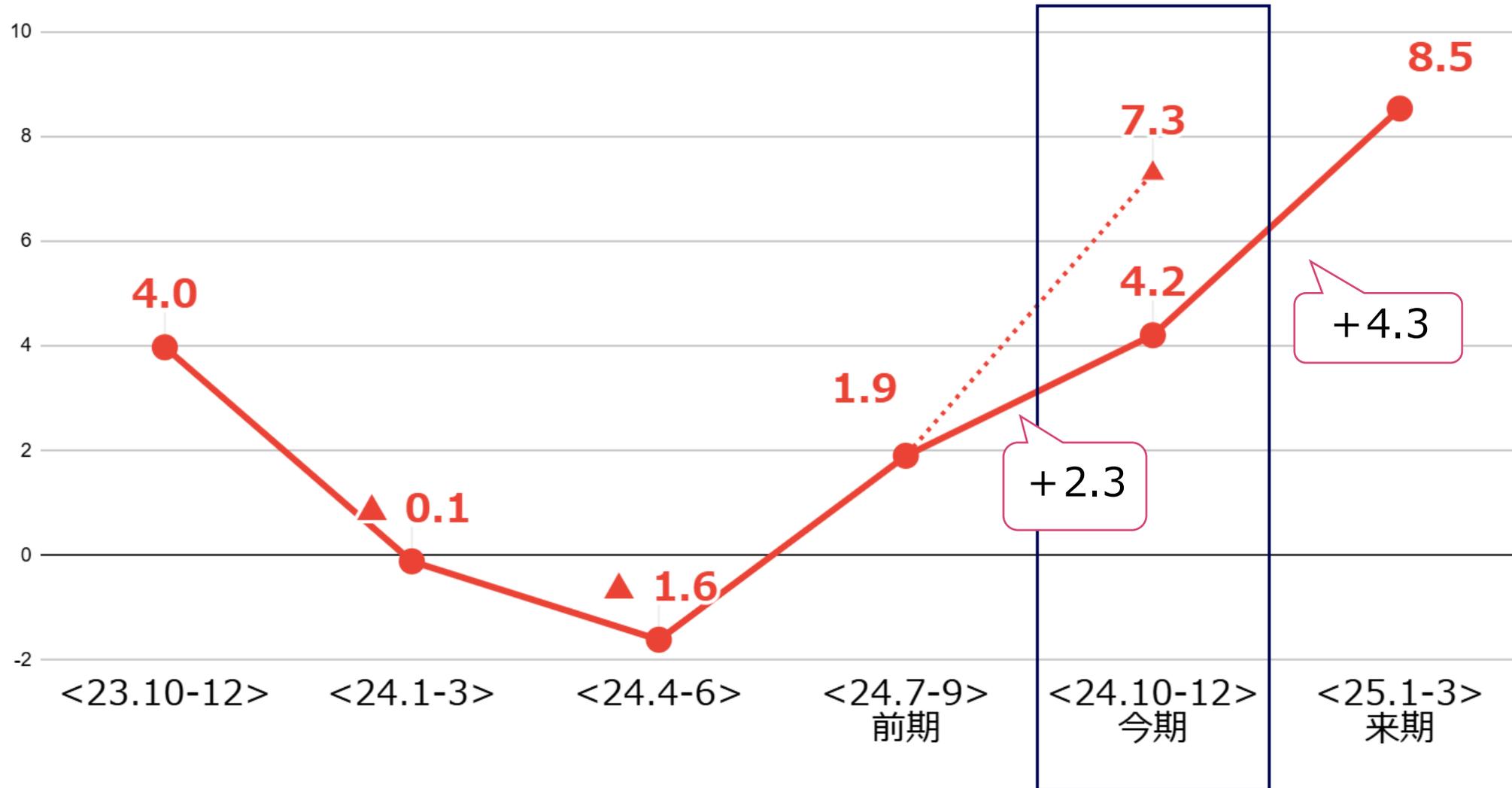
小規模・中小企業は上昇する見込み  
大企業は下降するものの  
プラス水準を維持する見込み

### 業種別

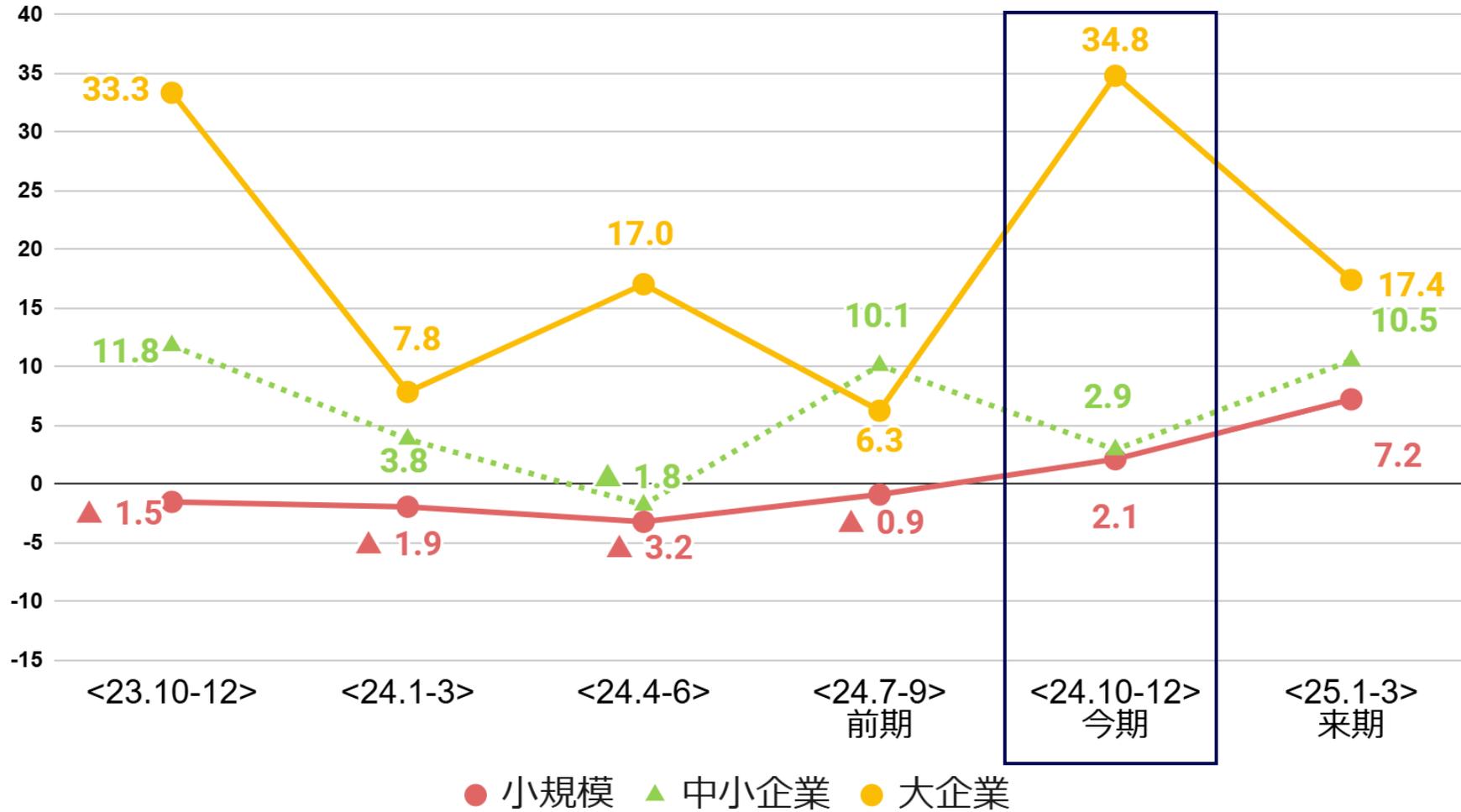
製造・建設・小売業・サービス業は上昇する見込み  
卸売業は▲6.7→▲2.2に改善する見込み

# 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

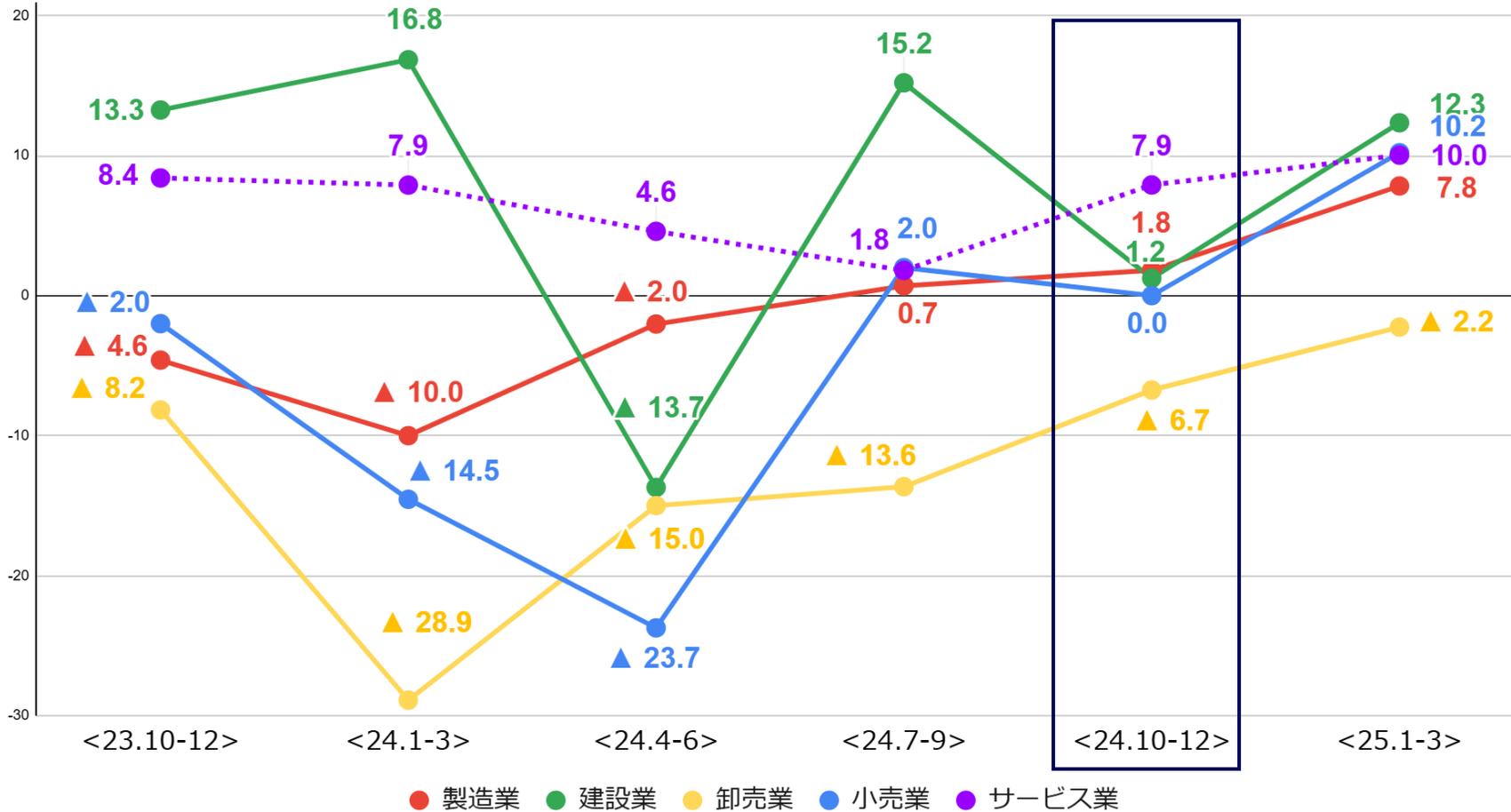


# 業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)



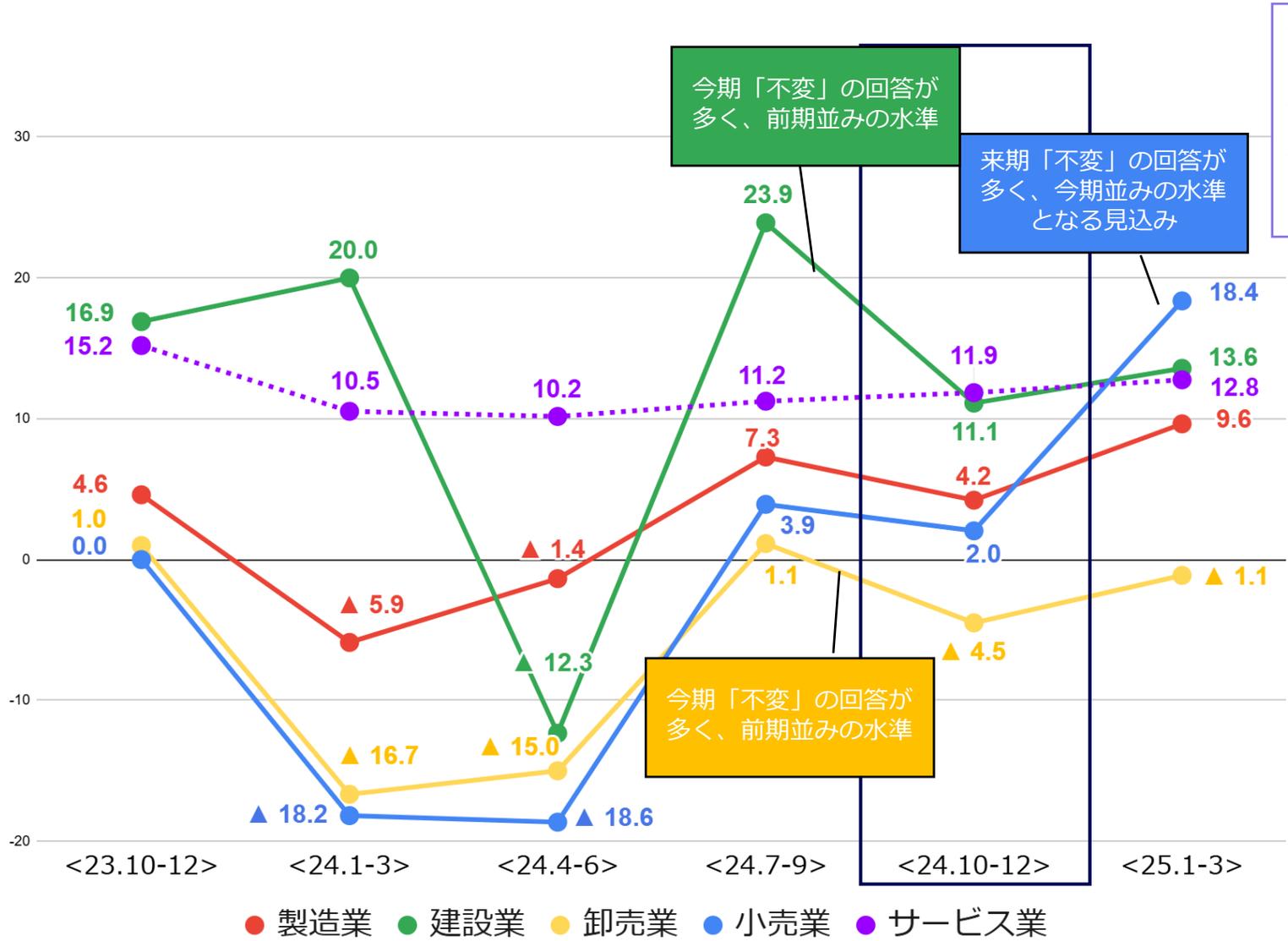
規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

# 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

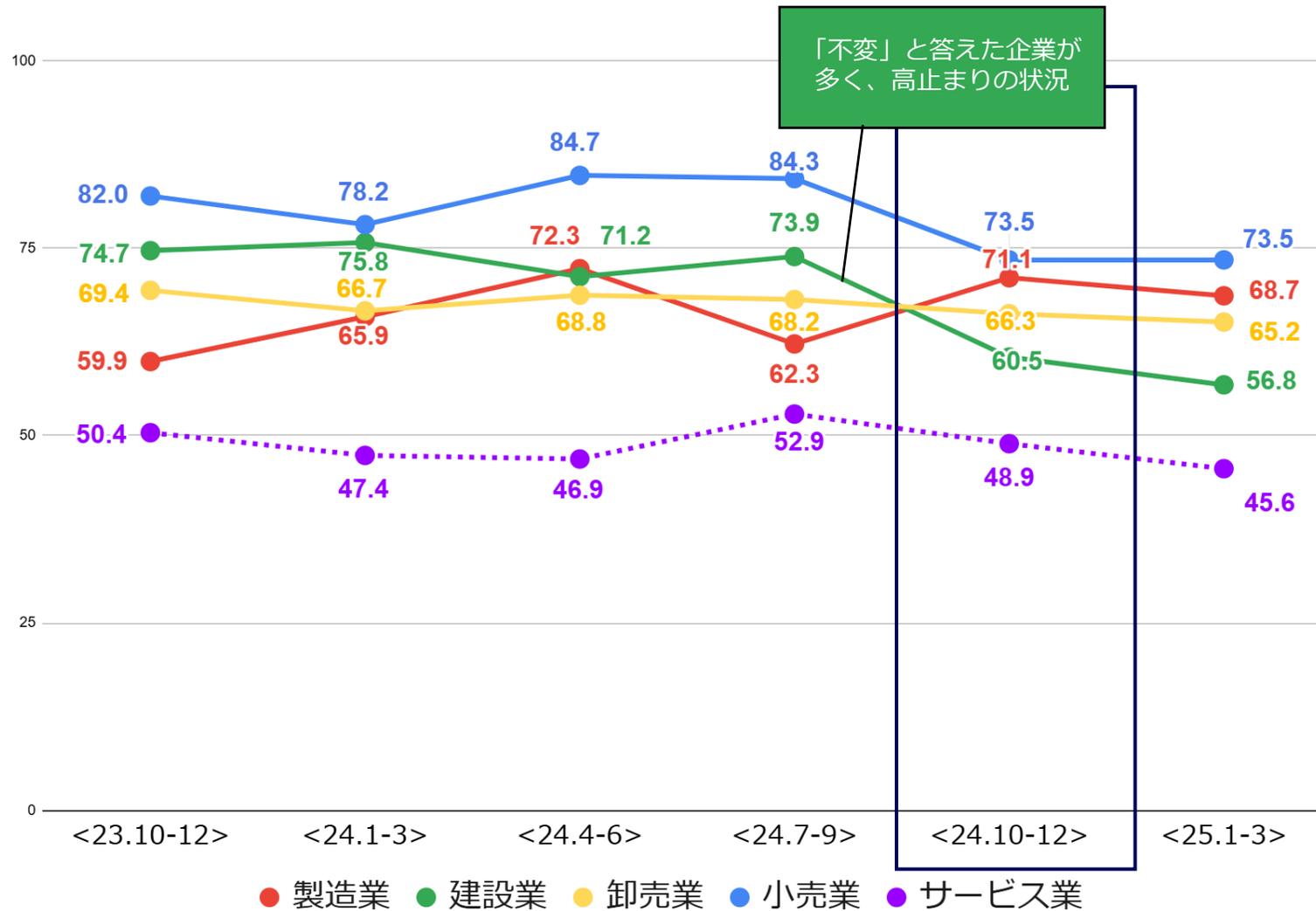
**来期**  
小売業は今期同様に推移する見込み

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)



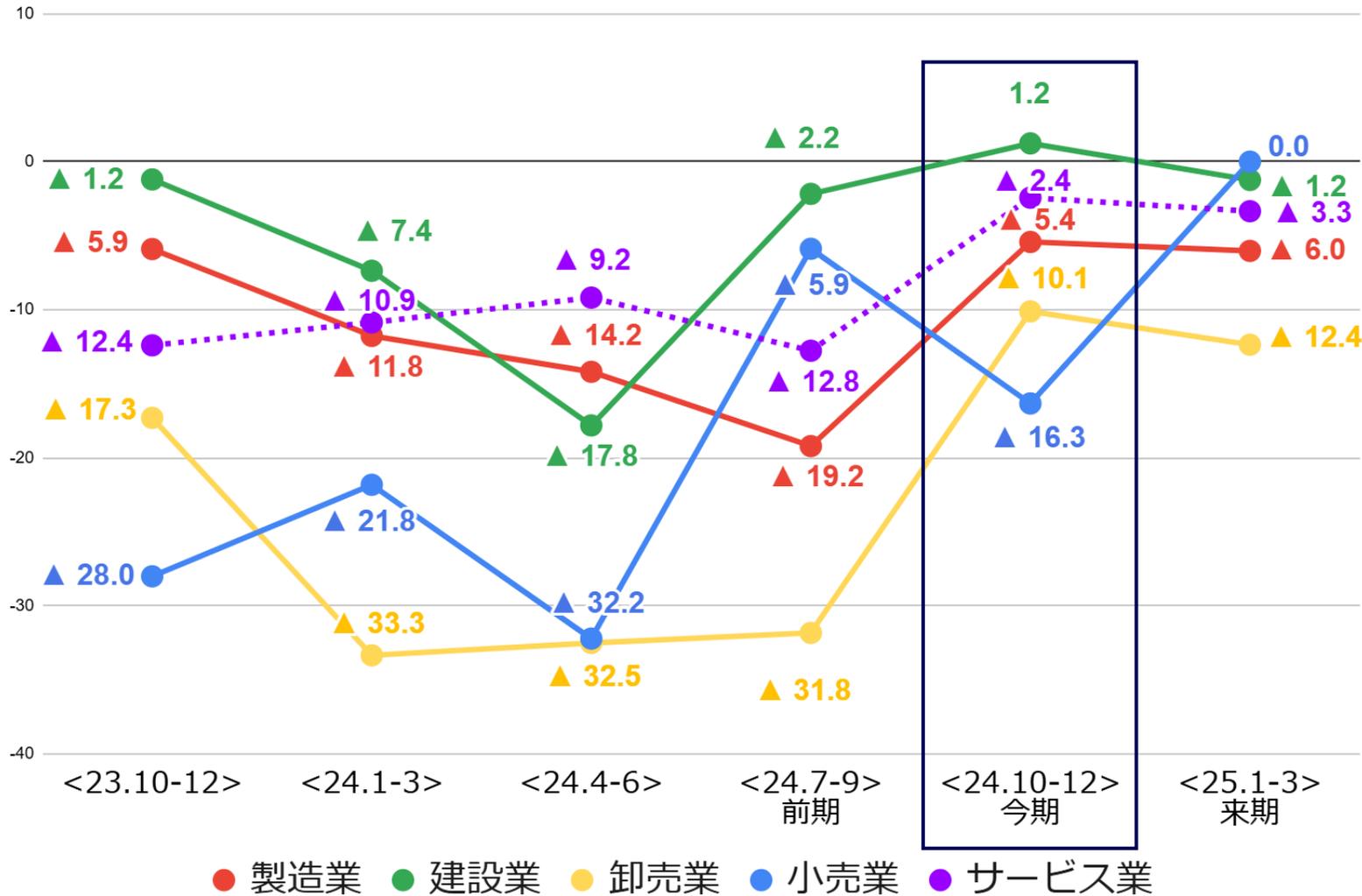
## 今期

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)



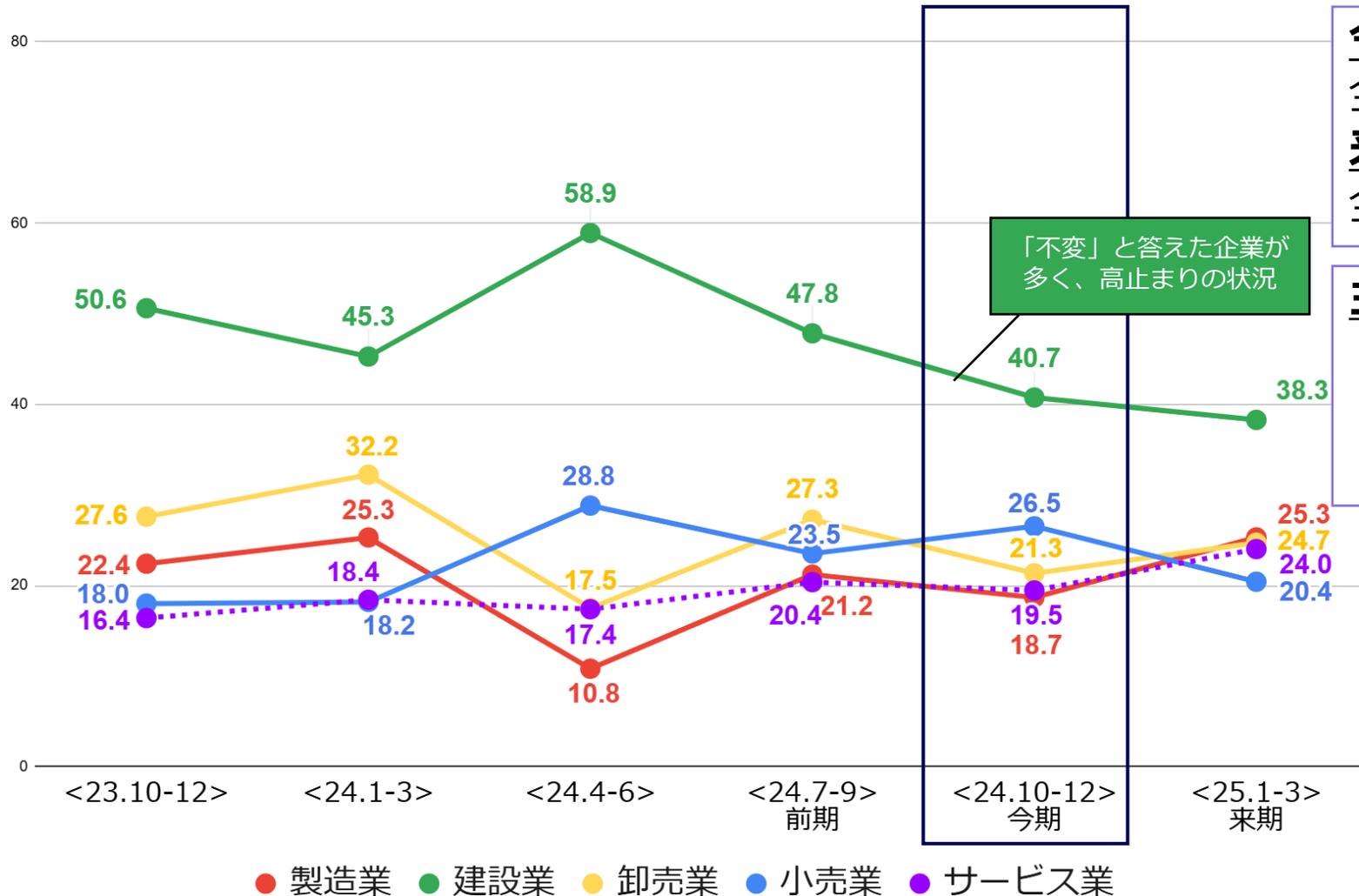
**今期**  
 製造業・卸売業が四期ぶりに上昇

**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

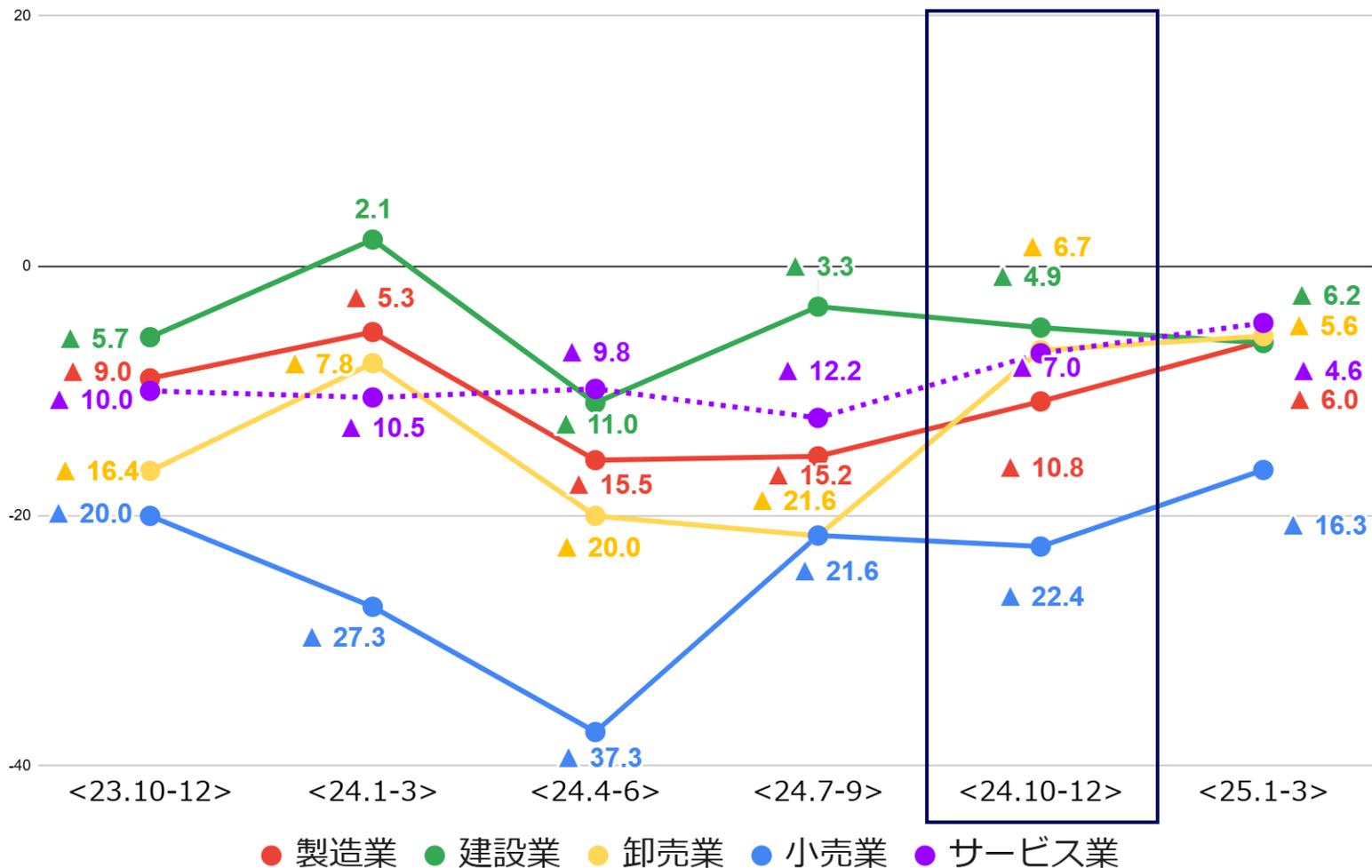
## 来期

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)



## 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

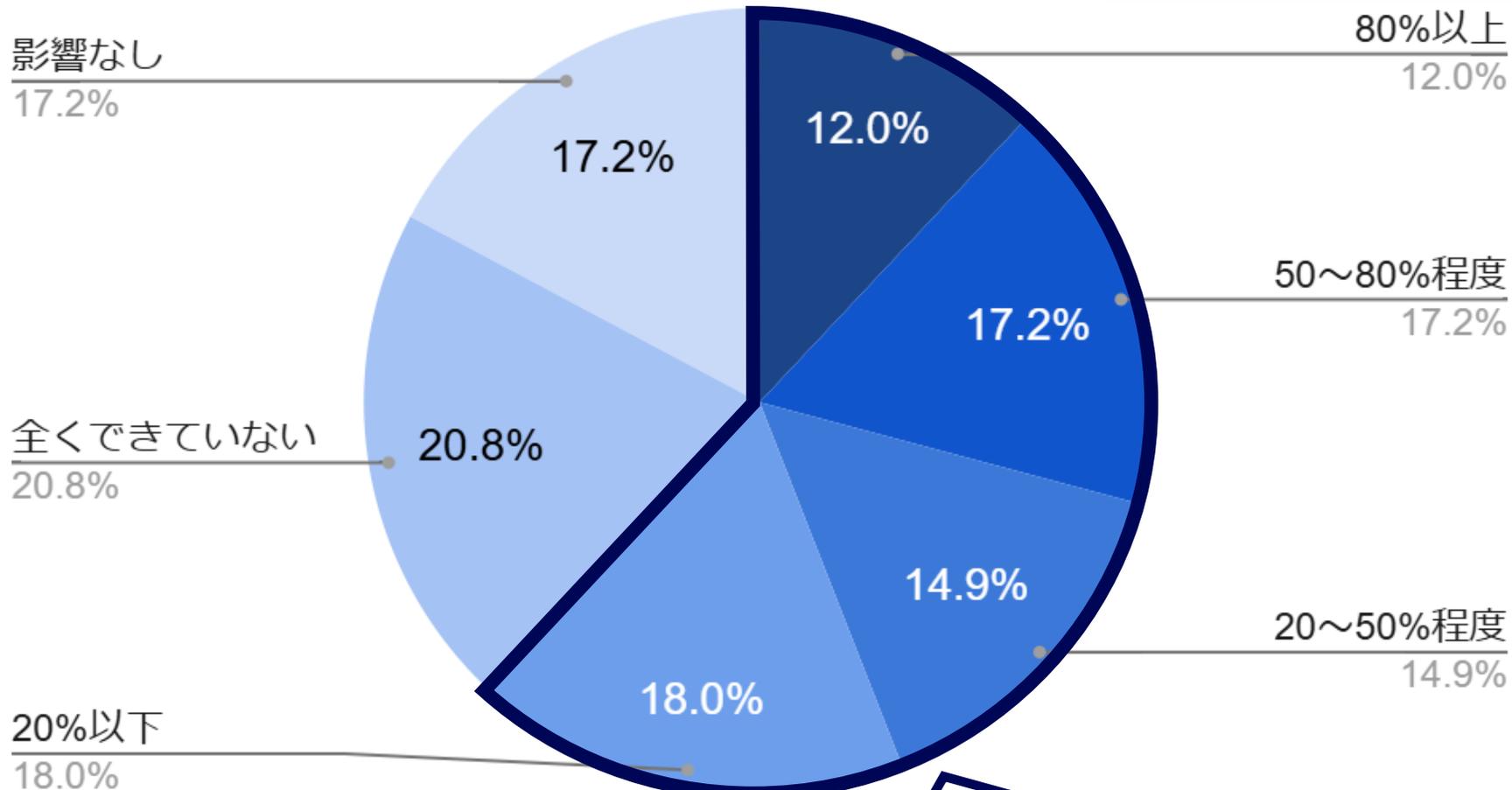
- ・インバウンドの影響で好況。在庫も順調に捌けている(小規模・卸売業)

# 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)

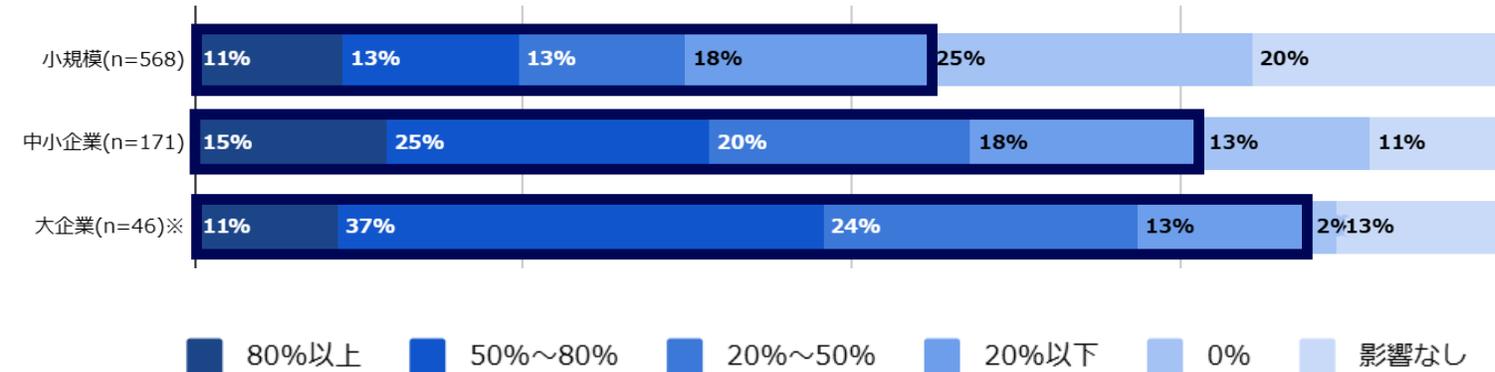


コスト上昇分に対し「**価格転嫁をした**」と回答した割合は**62.0%**(前期▲3.5%)となった

「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)

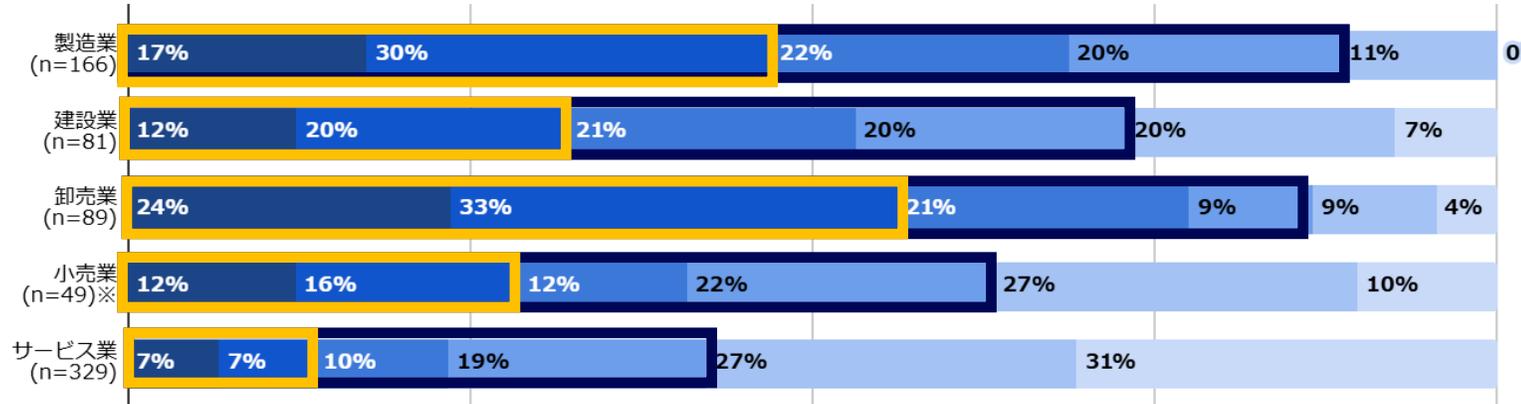
## 企業規模比較



### 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

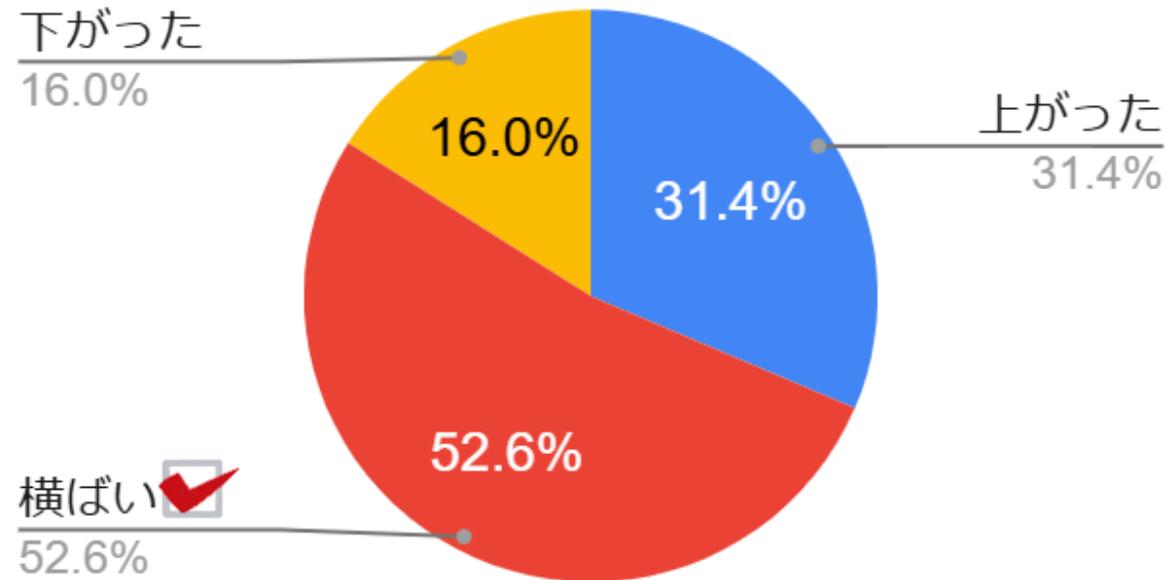
「5割以上転嫁できた」と回答した割合

# Q2. 価格転嫁による総売上高の変動

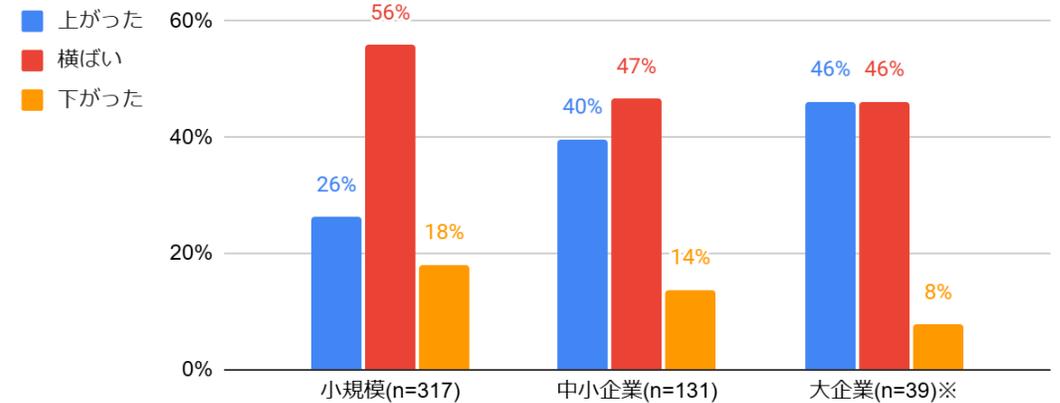
※調査対象：Q1で価格転嫁をしたと回答した企

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

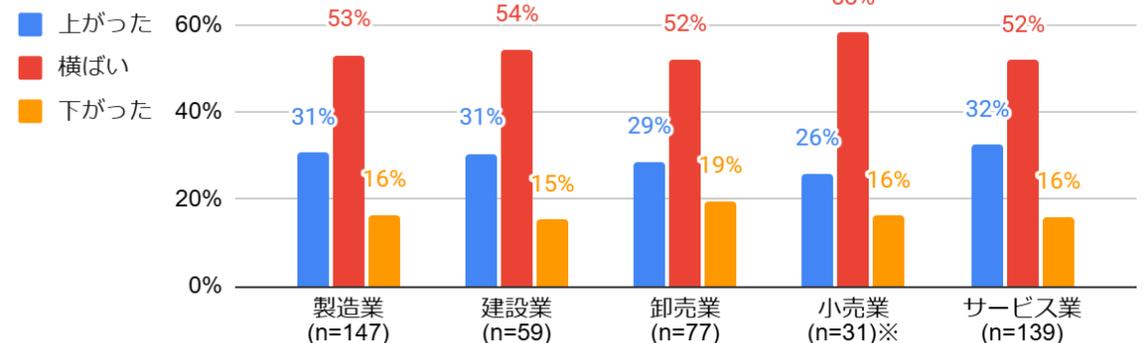
## 全体傾向(n=487)



## 企業規模比較



## 業種比較



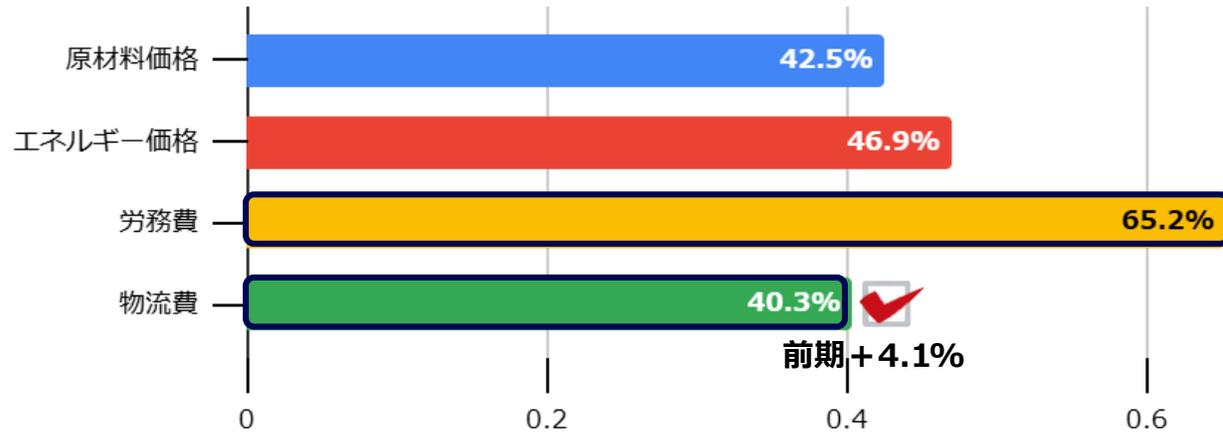
※調査サンプル数が限られております

# Q3. 価格転嫁が難しい分野(複数回答可)

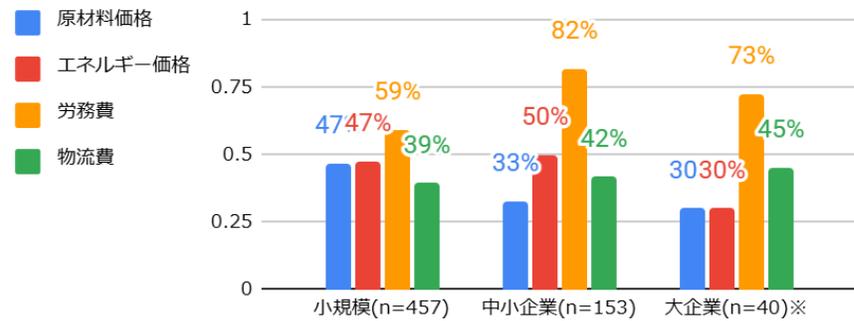
※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

**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\(外部リンク\)](#)

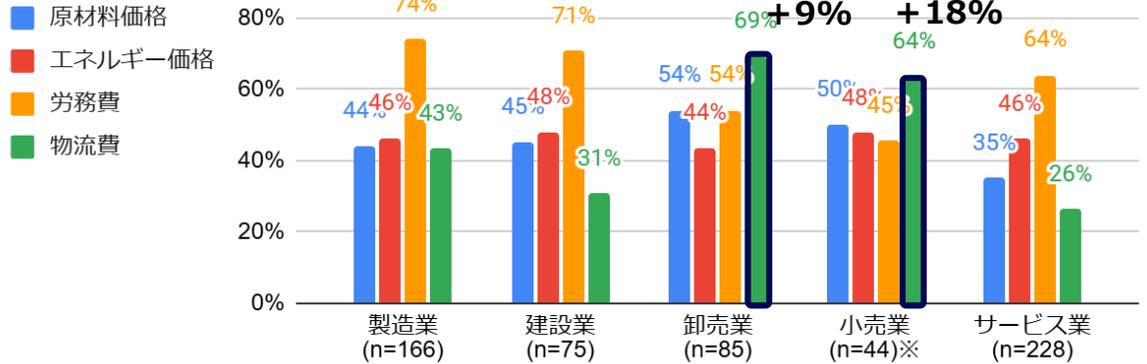
## 全体傾向(n=650)



## 企業規模比較



## 業種比較



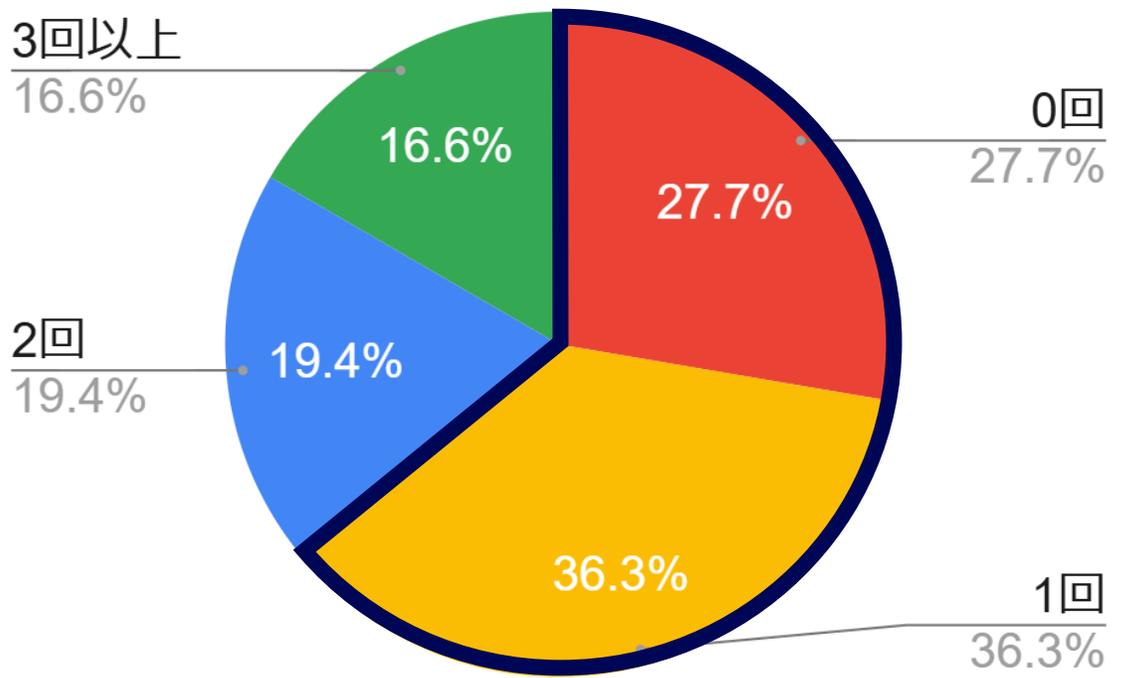
※調査サンプル数が限られております

# Q4.直近4年間ににおける価格改定の実施回数について

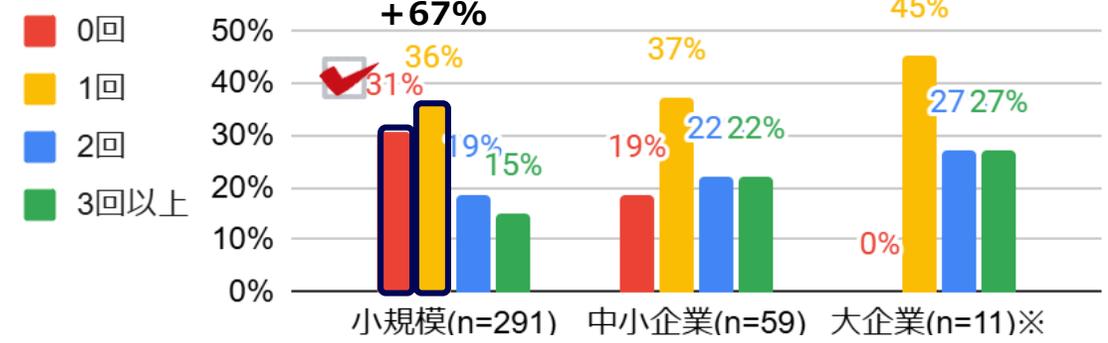
※調査対象：一般消費者との取引を行っている企業

「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

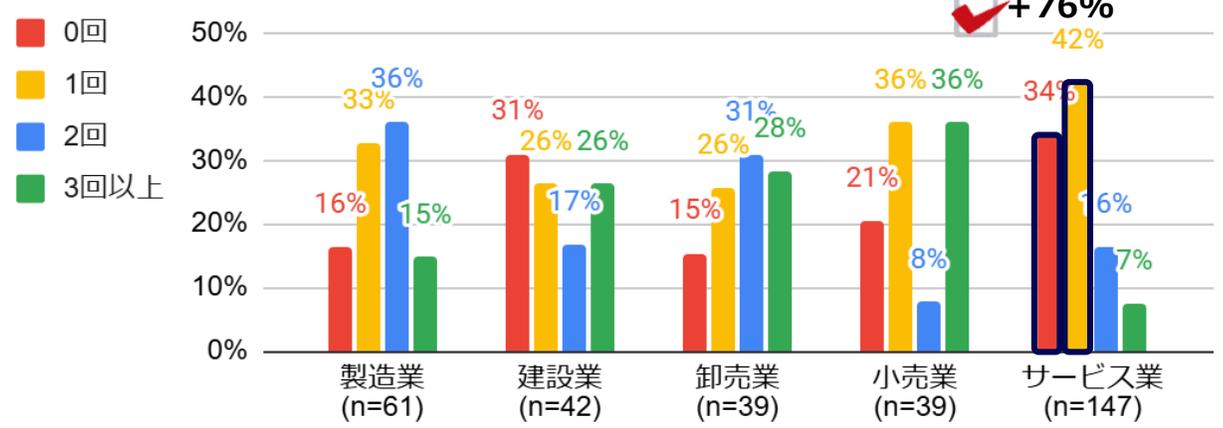
全体傾向(n=361)



企業規模比較



業種比較



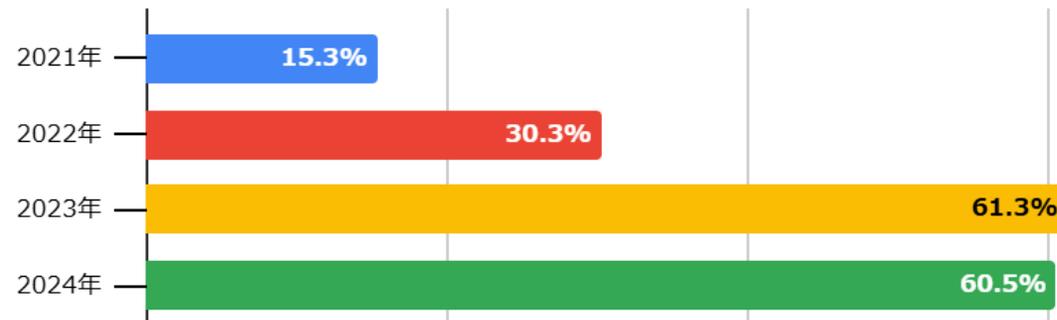
※調査サンプル数が限られております

# Q5.直近4年間ににおける価格改定のタイミング

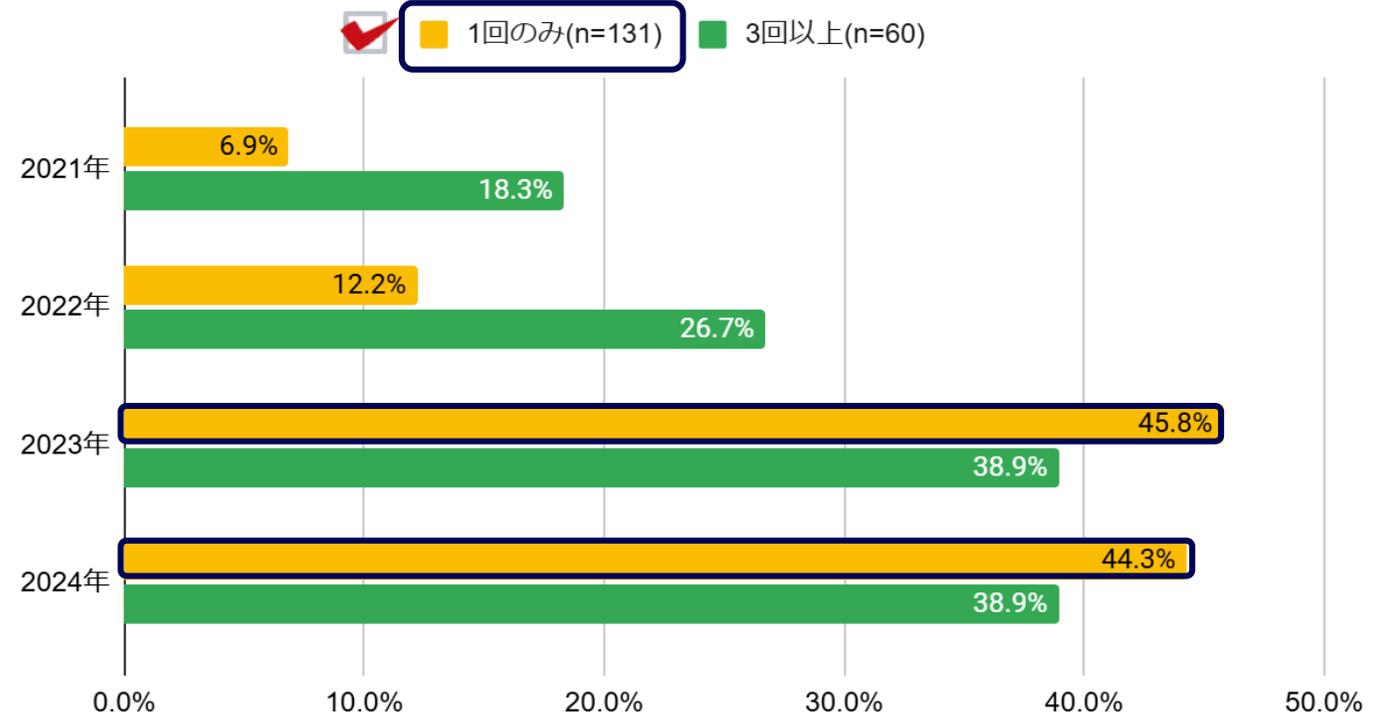
※調査対象：Q4で「1回」～「3回以上」と回答した企業

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)

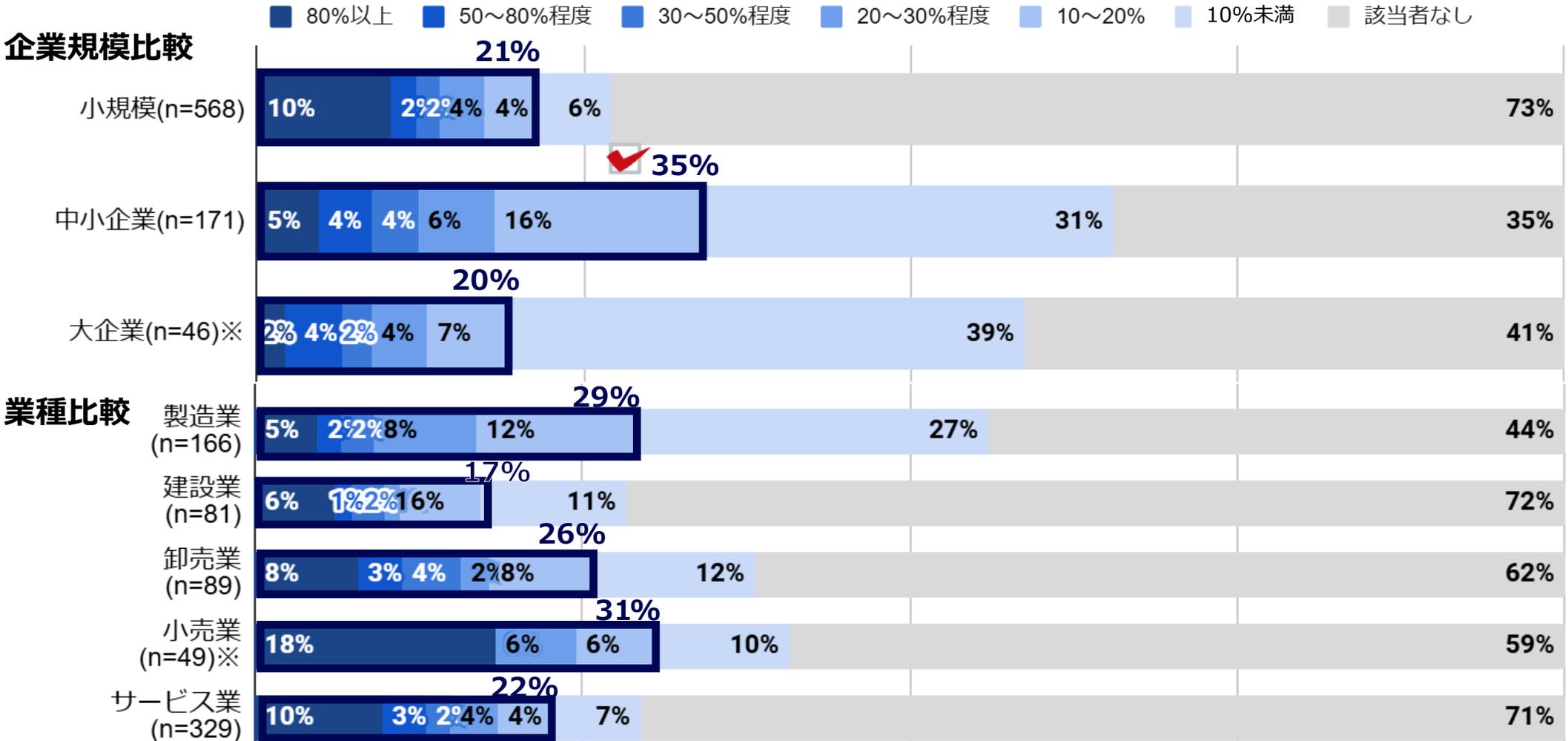
## **(2) トピックス調査②**

# **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



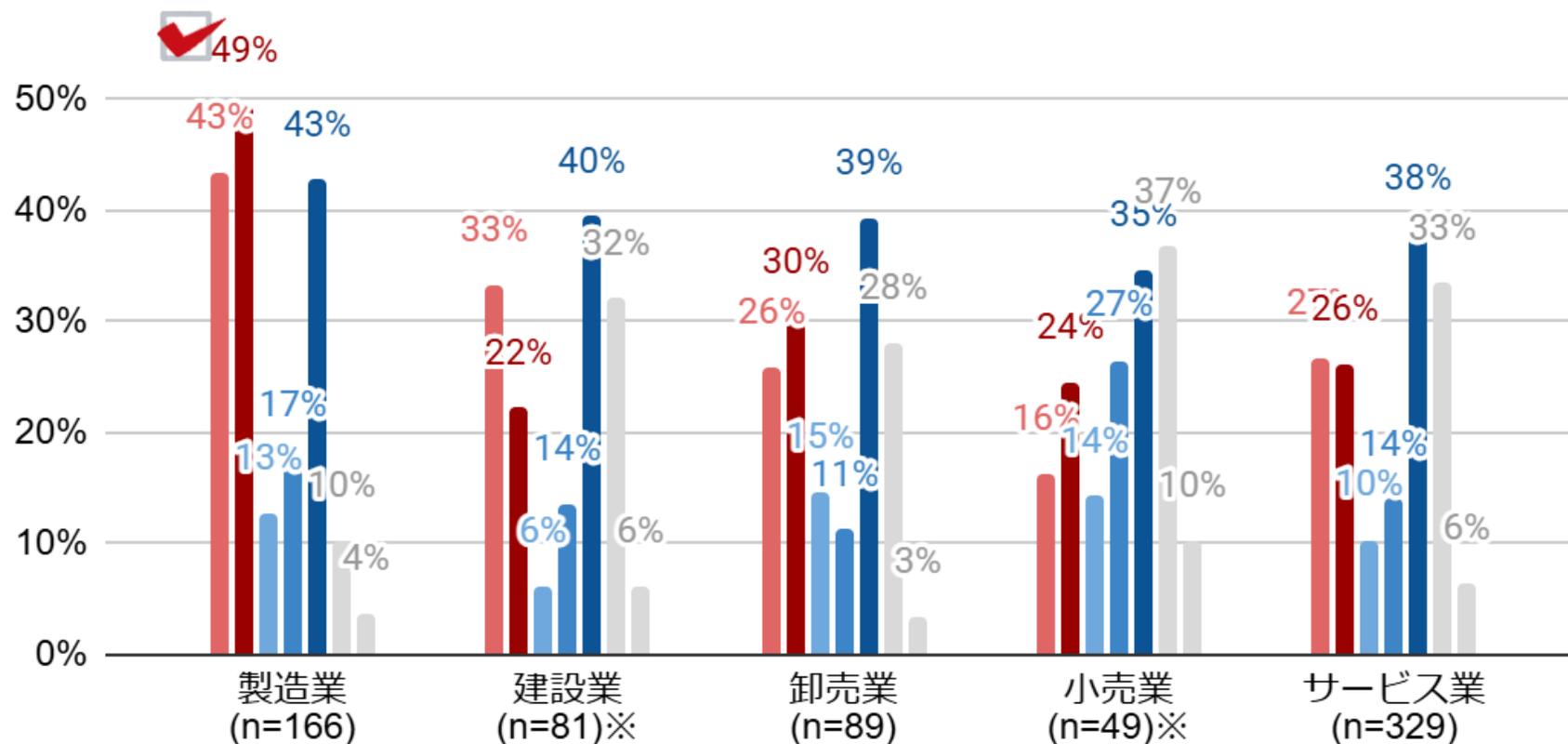
※調査サンプル数が限られております Copyright © Nagoya Chamber of Commerce & Industry. All Rights Reserved.

# 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

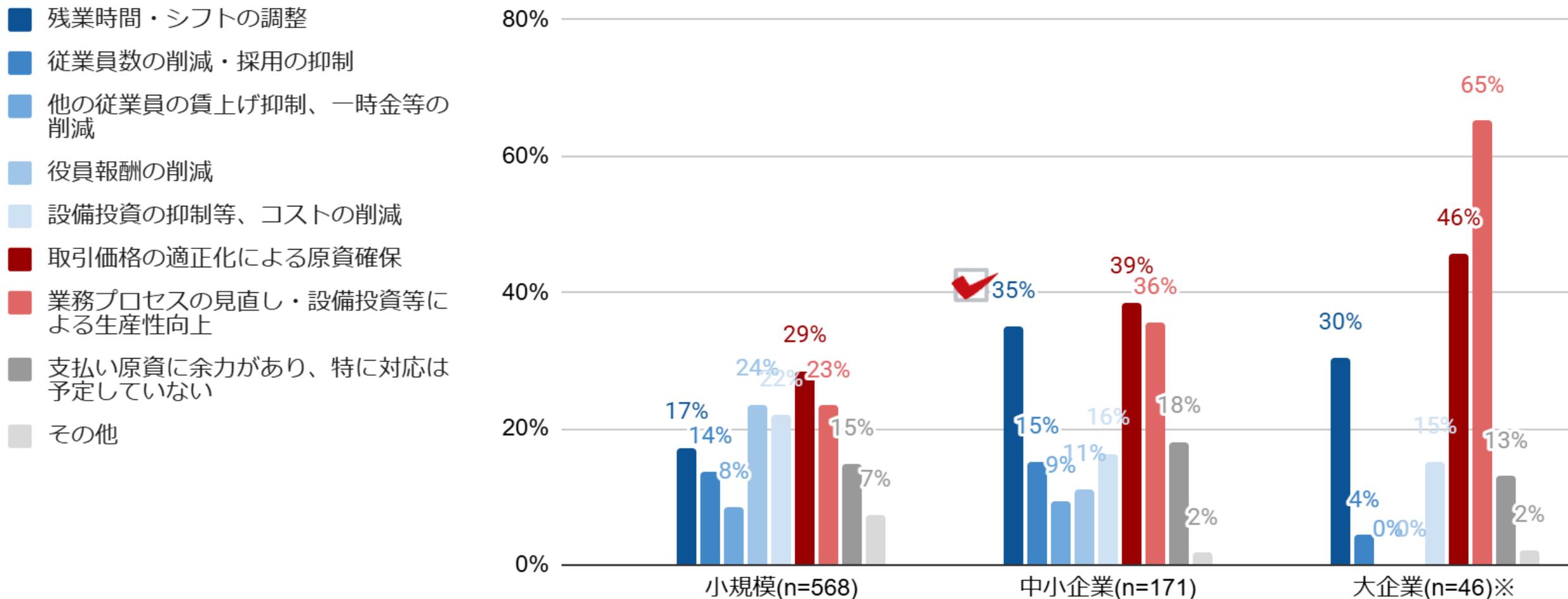
- 従業員のモチベーション向上
- コスト上昇による生産性向上への取り組み検討
- コスト上昇による事業の縮小・撤退
- 就業調整による労働力の不足
- 人材採用のハードル上昇
- 当てはまるものはない
- その他



# 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)