

第 206 回 あしぎん景況調査

(2024 年 11 月)

株式会社 あしぎん総合研究所

第206回 あしぎん景況調査

「需給両面で下押し圧力がかかり、期待された業況改善は足踏み」

1. 調査結果のポイント

(1) 前期(2024/7-9 月期)実績

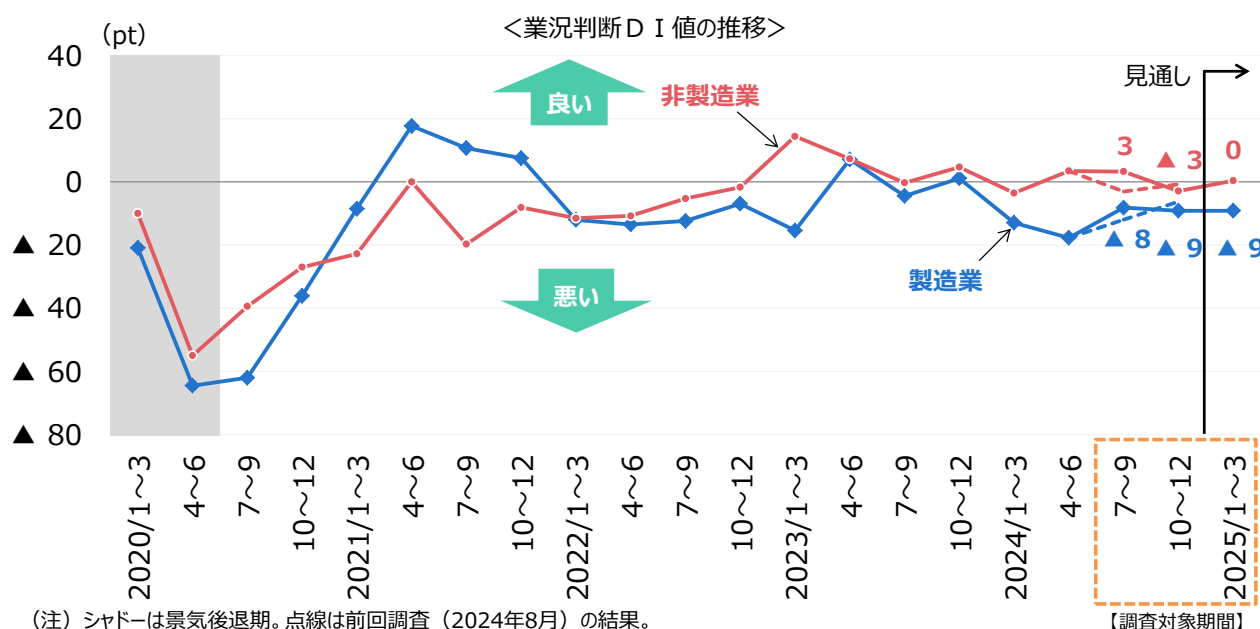
- 製造業の業況判断DI値は▲8と前回調査時点(2024年8月)の見込み(▲12)から4ポイント上振れた。業種別にみると、「一般機械」(24)や「飲・食料品」(16)等でプラス圏となった。
- 非製造業の業況判断DI値は3と前回調査時点の見込み(▲3)から6ポイント上振れ、2期連続でプラス圏となった。「運輸」(28)と「サービス」(13)が全体を押し上げた。

(2) 今期(2024/10-12 月期)見込み

- 製造業の業況判断DI値は▲9と前期からほぼ横ばいとなる見込み。「輸送用機械」(▲21)等を中心に悪化し、前回調査で見通されていた業況改善は足踏みする見込み。
- 非製造業の業況判断DI値は▲3と3期ぶりにマイナス圏に転じる見込み。「運輸」(33)は良化が続き1990年5月調査(39)以来の高水準となるが、「建設」(▲18)や「卸売」(▲12)が全体を押し下げ、業況改善が進まない見込み。

(3) 来期(2025/1-3 月期)見通し

- 製造業の業況判断DI値は▲9と5期連続でマイナス圏となる見通し。「精密機械」(8)が11期ぶりにプラス圏に転じるが、「輸送用機械」(▲21)や「電気機械」(▲17)等の業種はマイナス圏を抜け出せない見通し。
- 非製造業の業況判断DI値は0と良化するが、プラス圏には至らない見通し。「運輸」と「サービス」はプラス圏を維持するが、「建設」をはじめ「卸売」、「小売」はマイナス圏を抜け出せず、特に「建設」は8期連続マイナス圏と厳しい業況が続く見通し。



(注) DI (Diffusion Index) とは、有効回答企業数の合計を 100%として「増加(好転)」とする企業の割合から「減少(悪化)」とする企業の割合を差し引いた数値であり、景気動向を判断する指標として利用されていることから「景気動向指数」といわれる。例えば業況に関する DI 値がプラスのときは、「業況が良い」と回答した企業割合が、「業況が悪い」と回答した企業割合を上回っていることを示す。本調査では、DI の「値」がプラスのときは符号なし、マイナスのときは▲で符号を表示する。

2. 業界天気図

24/10-12 月期の業界天気図をみると、製造業では「精密機械」等 3 業種で良化、「輸送用機械」等 4 業種で悪化、非製造業では「サービス」等 2 業種で悪化する見込み。25/1-3 月期の天気は、製造業では「プラスチック」等 3 業種で良化、「その他」*等 2 業種で悪化、非製造業では「卸売」が良化する見通し。

※「その他」は、「鉱工業指数」の業種分類における「印刷業」、「文具」、「革製品」等。

業種	実績 2024/7~9	見込み 2024/10~12	見通し 2025/1~3	実績 2024/7~9	変化方向	見込み 2024/10~12	変化方向	見通し 2025/1~3
製造業	▲ 8	▲ 9	▲ 9		→		→	
飲・食料品	16	5	11		↘		↗	
繊維品	22	0	▲ 11		↘		↘	
木材・木製品	▲ 11	▲ 22	▲ 22		→		→	
紙・パルプ	▲ 63	▲ 63	▲ 63		→		→	
化学品	0	0	0		→		→	
プラスチック	▲ 29	▲ 12	6		↗		↗	
窯業・土石	▲ 22	▲ 33	▲ 33		↘		→	
鉄鋼・非鉄	▲ 25	▲ 17	▲ 8		→		↗	
金属製品	▲ 18	▲ 9	▲ 9		↗		→	
一般機械	24	24	12		→		→	
電気機械	▲ 17	▲ 11	▲ 17		→		→	
輸送用機械	▲ 3	▲ 21	▲ 21		↘		→	
精密機械	▲ 33	▲ 8	8		↗		→	
その他	14	21	0		→		↘	

業種	実績 2024/7~9	見込み 2024/10~12	見通し 2025/1~3	実績 2024/7~9	変化方向	見込み 2024/10~12	変化方向	見通し 2025/1~3
非製造業	3	▲ 3	0		→		→	
建設	▲ 12	▲ 18	▲ 12		→		→	
卸売	▲ 7	▲ 12	▲ 7		↘		↗	
小売	5	▲ 7	▲ 7		→		→	
運輸	28	33	33		→		→	
サービス	13	3	6		↘		→	

* 天気図の説明

(数字は業況判断 D I 値)

快晴	晴れ	薄日	曇り	小雨	雨	大雨
41以上	26~40	11~25	10~▲10	▲11~▲25	▲26~▲40	▲41以下

3. 調査要綱

- ・ この調査は足利銀行の営業地域(栃木県、群馬県、茨城県、埼玉県の 4 県)の景況感を把握するため、定期的にアンケートを実施しているものである。
- ・ 調査実施時期は 2024 年 10 月、調査対象期間は 2024 年 7～9 月期実績、2024 年 10～12 月期見込み、2025 年 1～3 月期見通しである。
- ・ 調査対象企業数 788 社に対し、有効回答企業数 484 社、有効回答率は 61.4%であった。回答企業の業種別、所在地・規模別構成は以下のとおりである。

(1)業種別構成

	企 業 数			
			うち中小企業	
	回答企業数 (社)	構成比 (%)	回答企業数 (社)	構成比 (%)
合 計	484	100.0	362	100.0
製 造 業	208	43.0	174	48.1
飲・食料品	19	3.9	13	3.6
繊維品	9	1.9	9	2.5
木材・木製品	9	1.9	8	2.2
紙・パルプ	8	1.7	7	1.9
化学品	3	0.6	2	0.6
プラスチック	17	3.5	14	3.9
窯業・土石	9	1.9	7	1.9
鉄鋼・非鉄	12	2.5	8	2.2
金属製品	22	4.5	20	5.5
一般機械	17	3.5	16	4.4
電気機械	18	3.7	17	4.7
輸送用機械	39	8.1	33	9.1
精密機械	12	2.5	8	2.2
そ の 他	14	2.9	12	3.3
非 製 造 業	276	57.0	188	51.9
卸 売	67	13.8	52	14.4
小 売	41	8.5	13	3.6
運 輸	36	7.4	30	8.3
建 設	60	12.4	58	16.0
サ ー ビ ス	72	14.9	35	9.7

(2)所在地構成

	企 業 数					
			うち栃木県内		うち栃木県外	
	回答企業数 (社)	構成比 (%)	回答企業数 (社)	構成比 (%)	回答企業数 (社)	構成比 (%)
合 計	484	100.0	270	55.8	214	44.2
製造業	208	100.0	115	55.3	93	44.7
非製造業	276	100.0	155	56.2	121	43.8

(注) 企業規模は従業員数による。

製造、建設、運輸の 3 業種は 300 人以上、卸売、サービスの 2 業種は 100 人以上、小売は 50 人以上を大企業とし、それ未満を中小企業とした。

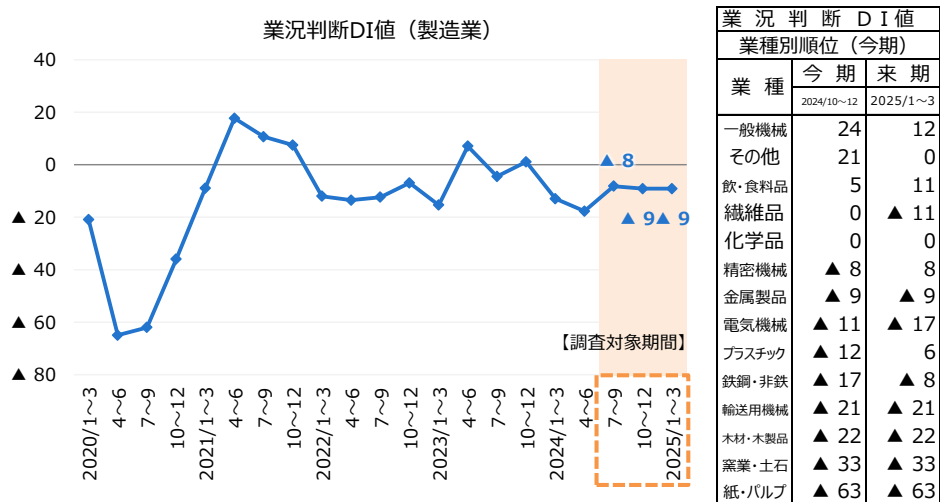
※構成比は四捨五入の関係上、合計が 100 にならない場合がある。

※「繊維品」「木材・木製品」「紙・パルプ」「化学品」「窯業・土石」は回答企業数が少ないことから、結果の解釈には注意が必要である。

4-1 業況判断DI値

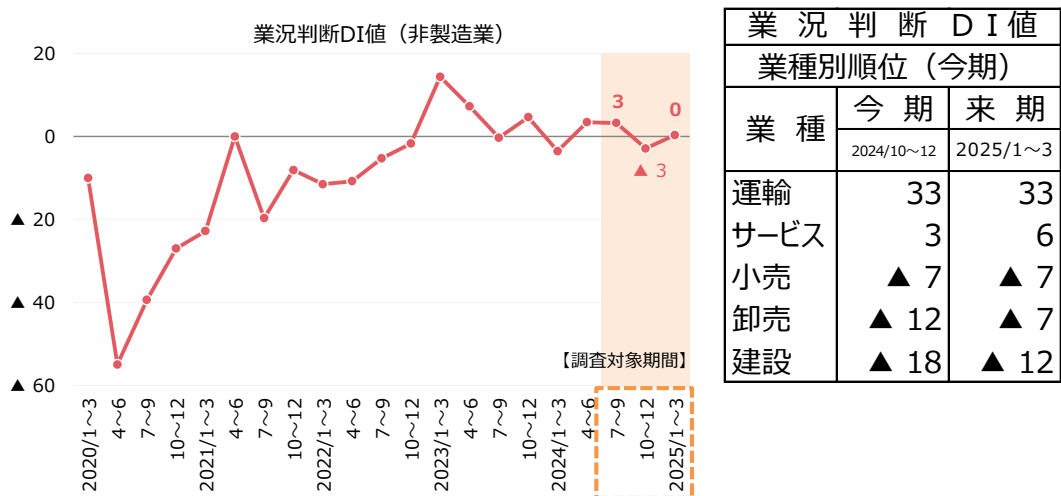
(1) 製造業

- ・ 今期、来期とも▲9と全体では5期連続でマイナス圏となる見通しだが、「飲・食料品」の8期連続、「一般機械」の4期連続などプラス圏で推移する業種もある。回答企業からは「半導体関連設備の需要が回復し、売上、利益とも改善傾向。」(一般機械)といった声が聞かれた。
- ・ 一方、前回調査で今期のDI値を5と見ていた「輸送用機械」は、大幅な下方修正(▲21)となった。「輸送用機械」の回答企業からは「認証不正の影響で自動車の受注回復が遅れている。」や「既往取引先全般で受注が低調。新規開拓、より高難度ニーズへの対応が不可欠。」など、低調な受注状況を指摘する声が聞かれた。



(2) 非製造業

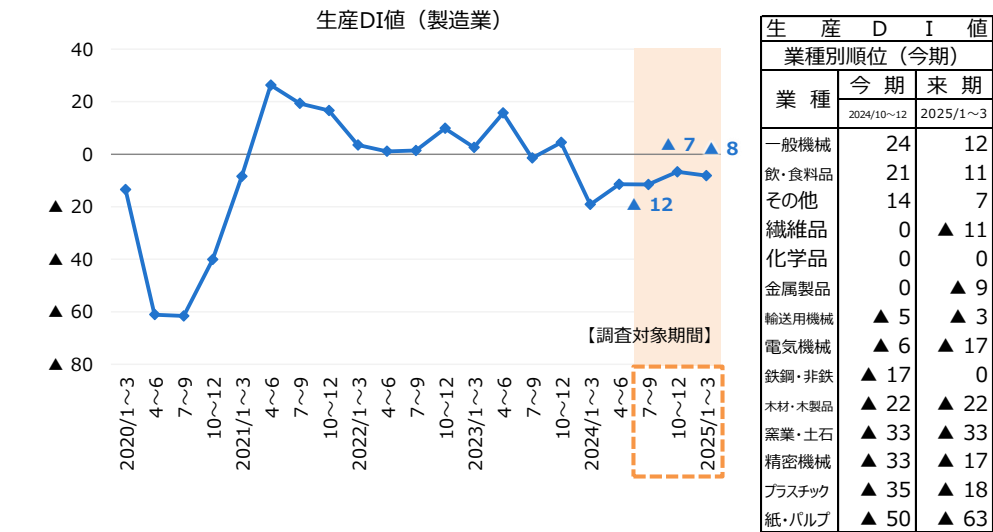
- ・ 今期▲3、来期0とプラス圏には至らない見通し。
- ・ 「サービス」は来期にかけ6期連続プラス圏の見通しとなっているが、回答企業からは「インバウンド需要が増加している。」(宿泊業)といった声が聞かれた一方、「住宅需要に陰りがみられ、昨年に比べ成約までに時間がかかっている。」(不動産)との声も聞かれ、明暗が分かれている。
- ・ 「運輸」(今期33→来期33)は1990年5月調査(39)以来の高水準で推移する見通しとなっているが、「人手不足により需要の増加に対応しきれない。」(運輸業)といった供給面での制約を指摘する声が多く聞かれた。



4-2 生産・売上DI値

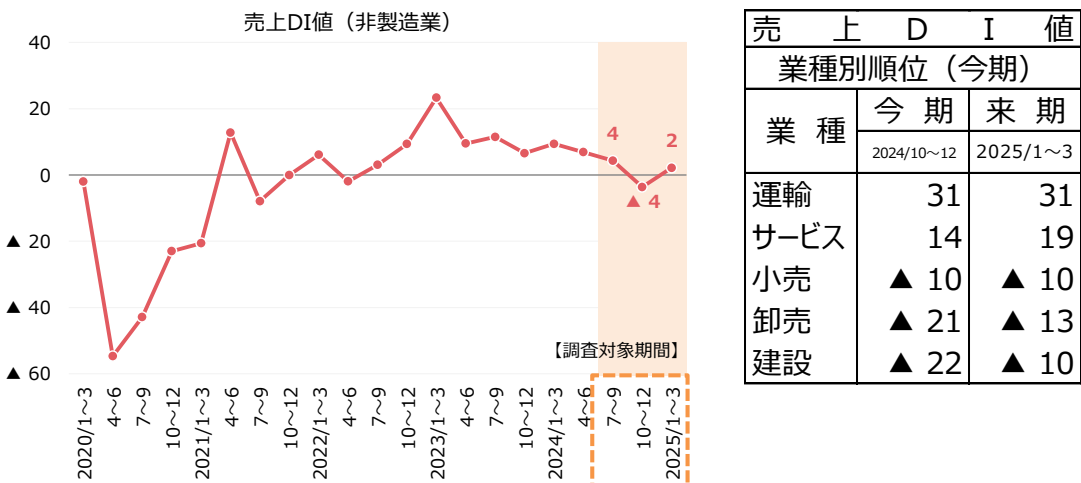
(1)製造業

- ・ 今期▲7、来期▲8と全体では5期連続でマイナス圏となる見通し。
- ・ 「一般機械」(今期24→来期12)等3業種は来期もプラス圏を維持するが、いずれも増産企業減少の見通し。
- ・ 来期マイナス圏を見通す業種では「需要先(メーカー)の在庫消化に時間を要しており、産業機器関係の受注が減少。」(電気機械)や「EV業界の成長に足踏みがみられる。」(金属製品)といった需要減退を指摘する声が目立った。



(2)非製造業

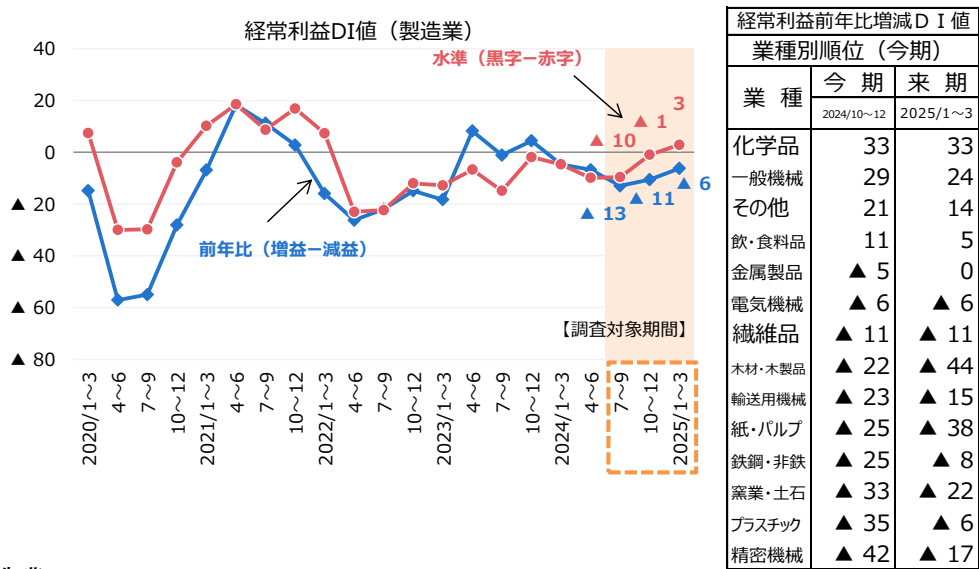
- ・ 今期は前期比8ポイント低下の▲4と10期ぶりにマイナス圏となる見込み。来期は2と再びプラス圏となる見通し。
- ・ 「運輸」(今期31→来期31)や「サービス」(今期14→来期19)がプラス圏で推移する見通し。
- ・ 「小売」(今期▲10→来期▲10)は来期にかけ6期連続マイナス圏が見通されており、回答企業からも「住宅着工が弱いためにインテリア・家具を買い求める来店客数が減少。」や、「物価高による家計の収支状況が悪化していることで耐久消費財の買替需要が減退。」といった厳しい声が聞かれた。



4-3 経常利益DI値

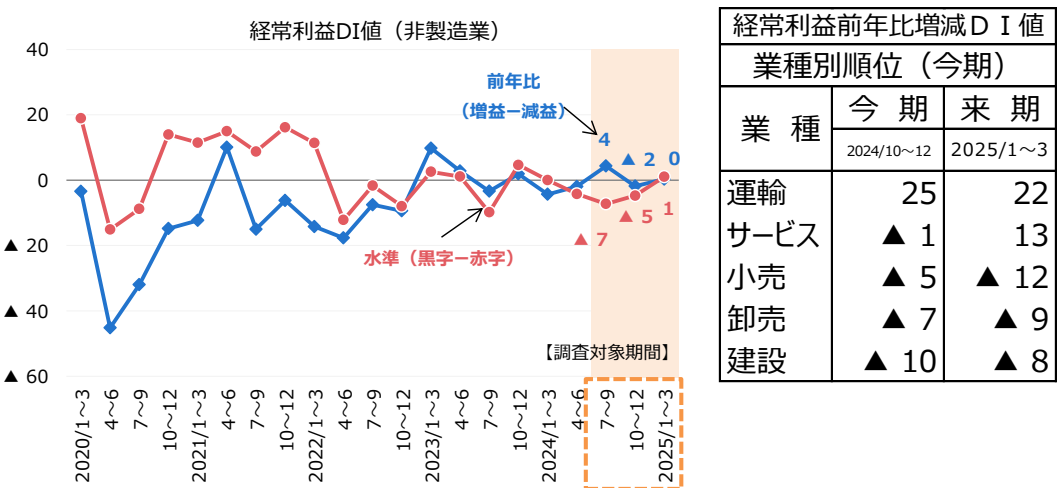
(1)製造業

- 前年比増減DI値(増益企業割合ー減益企業割合)をみると、依然マイナス圏(今期▲11、来期▲6)のままだが改善傾向で推移する見通し。
- 利益水準DI値(黒字企業割合ー赤字企業割合)は、今期が前期比9ポイント上昇(▲1)、来期はさらに4ポイント上昇(3)し、12期ぶりに黒字企業超過となる見通し。
- 価格転嫁が浸透しつつある製造業の収支状況は改善がみられるが、「受注好転も原材料費等の高騰で利益が出にくい。」(鉄鋼・非鉄)や「運送費、人件費等多くのコストが上昇し、経費が増加。」(プラスチック)など、利益確保に苦戦している企業も多い。他方、「新製品の受注が決まり利益率が向上。」(金属製品)との前向きな声も寄せられた。製品需要の変化に対応し、高付加価値化による利益確保が急がれる。



(2)非製造業

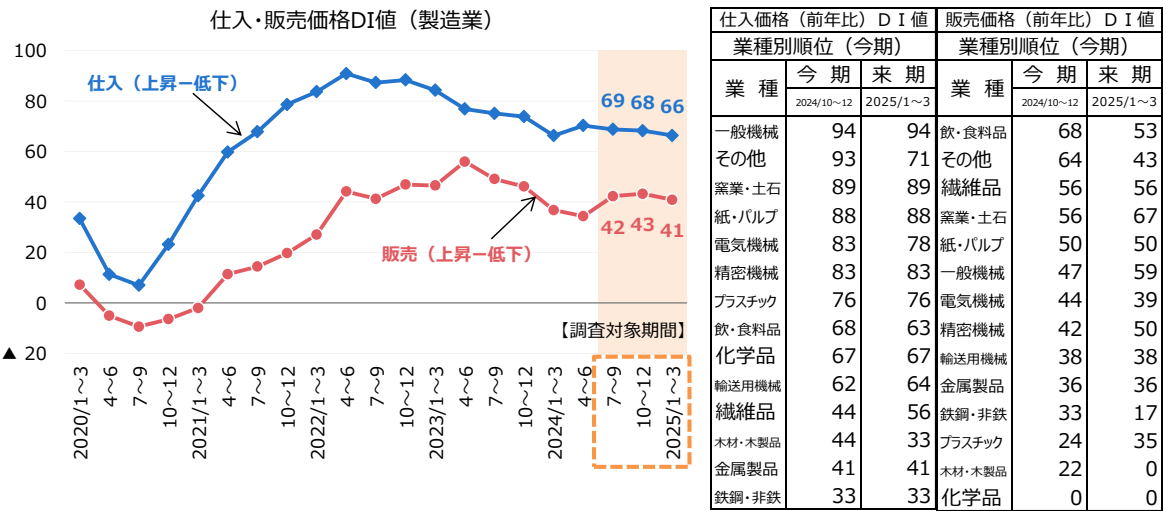
- 前年比増減DI値(増益企業割合ー減益企業割合)をみると、今期は前期比6ポイント低下(▲2)しマイナス圏に転じる見込み。来期は今期から2ポイント上昇(0)するがプラス圏には至らない見通し。
- 価格転嫁が進む「運輸」は24/4-6月期から来期にかけ4期連続プラス圏の見通し。今期マイナス圏となった「サービス」も来期は再びプラス圏となる見通し。
- 利益水準DI値は、今期が前期比2ポイント上昇(▲5)、来期はさらに6ポイント上昇(1)し、5期ぶりに黒字企業割合超過となる見通し。回答企業からは「価格の引き上げによって人件費や原材料費の上昇をカバーしているが、それもいずれ限界がくるため品質やサービスでの差別化が必須。」(サービス)といった値上げ以外による利益確保の重要性を唱える声もあった。



4-4 仕入・販売価格 DI 値

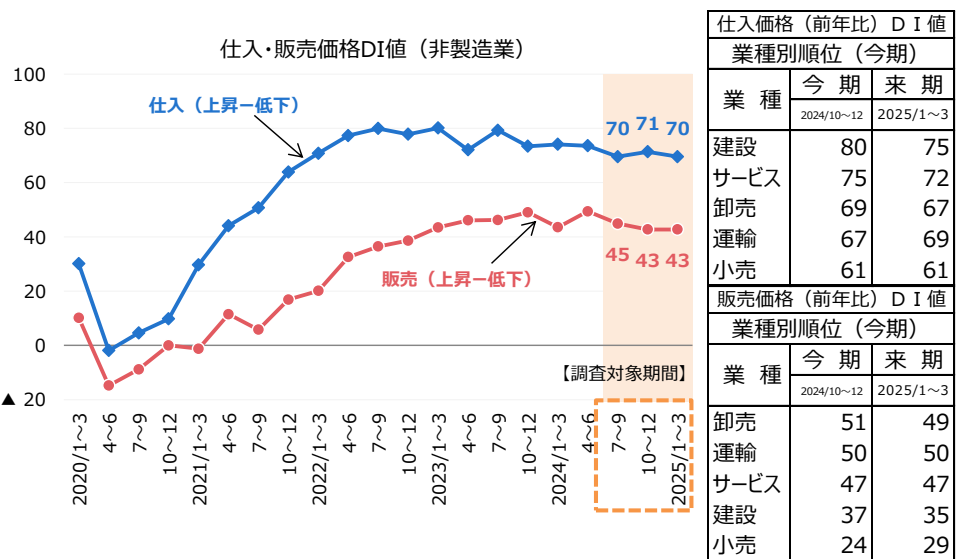
(1)製造業

- 仕入価格 DI 値をみると、今期が 68、来期は今期比 2 ポイント低下の 66 となる見通し。仕入価格 DI 値は 22/4-6 月期をピーク(91)に低下傾向にあったが、足下では横ばいとなっている。
- 販売価格 DI 値は、今期が 43、来期は今期比 2 ポイント低下の 41 となる見通し。23/4-6 月期以降低下傾向にあった販売価格 DI 値は、24/7-9 月期に再び上昇したが足下では横ばいで推移しており、価格転嫁の動きに陰りがみられる。回答企業からは「販売価格の値上げ交渉を進めているが、その交渉は日増しに困難さを増している。」(飲・食料品)との声も聞かれた。



(2)非製造業

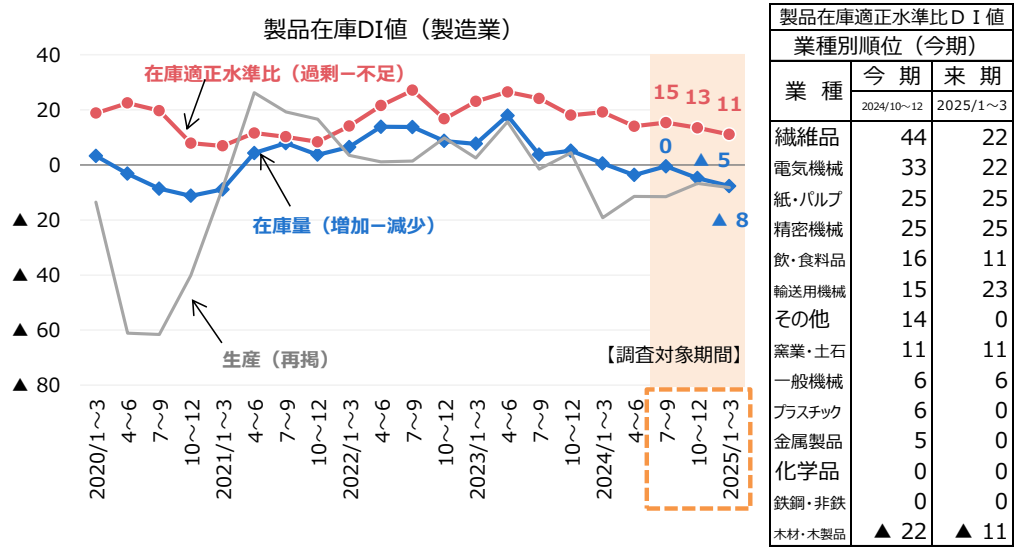
- 仕入価格 DI 値をみると、今期が 71、来期もほぼ同水準の 70 となる見通し。23/10-12 月期以降、DI 値は横ばい推移となっている。
- 販売価格 DI 値は、今期、来期とも 43 となる見通し。「運輸」（今期 50→来期 50）が高水準で推移しており、2024 年問題を契機とした荷主との価格交渉が進んだことがその要因とみられる。
- 来期の「卸売」と「建設」の販売価格 DI 値は今期比低下、一方「小売」は上昇するが他業種に比べ低水準で推移する見通し。回答企業からは「価格転嫁を進めたいが、競合他社が低価格攻勢を強めており実施できない。」(卸売)や「官民とも受注は堅調だが利益率の向上に苦慮。」(建設)、「競合の影響もあり、当社だけ突出して値上げすると顧客離れを招く恐れ。」(小売)など、価格転嫁に苦慮する声が聞かれた。



4-5 在庫量と在庫適正水準比DI値

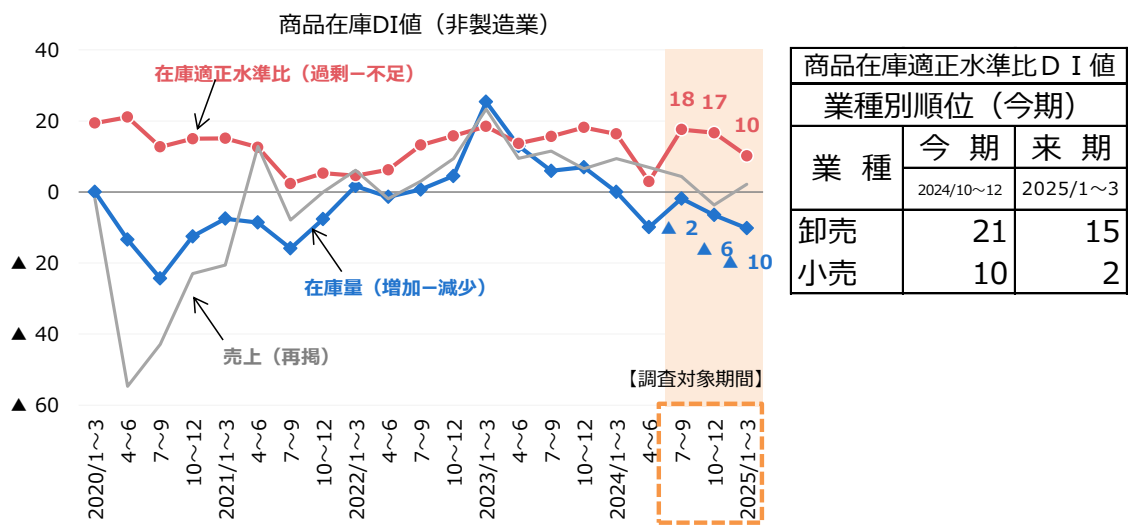
(1) 製造業

- 在庫量DI値(増加-減少)をみると、今期が前期比5ポイント低下の▲5、来期はさらに3ポイント低下の▲8となる見通し。
- 在庫適正水準比DI値(過剰-不足)は、今期が前期比2ポイント低下の13、来期はさらに2ポイント低下の11となる見通し。
- 在庫量DI値、在庫適正水準比DI値ともに緩やかに低下しつつあるが、依然として「過剰」企業超過となっている。生産DI値がマイナス圏で推移しており、在庫調整にはさらに時間を要するとみられる。回答企業からは「(需要家である)メーカー側の在庫消化に時間がかかっている。」(電気機械)や「取引先の在庫調整で出荷数量が大幅に減少。」(プラスチック)などの声が聞かれた。



(2) 非製造業

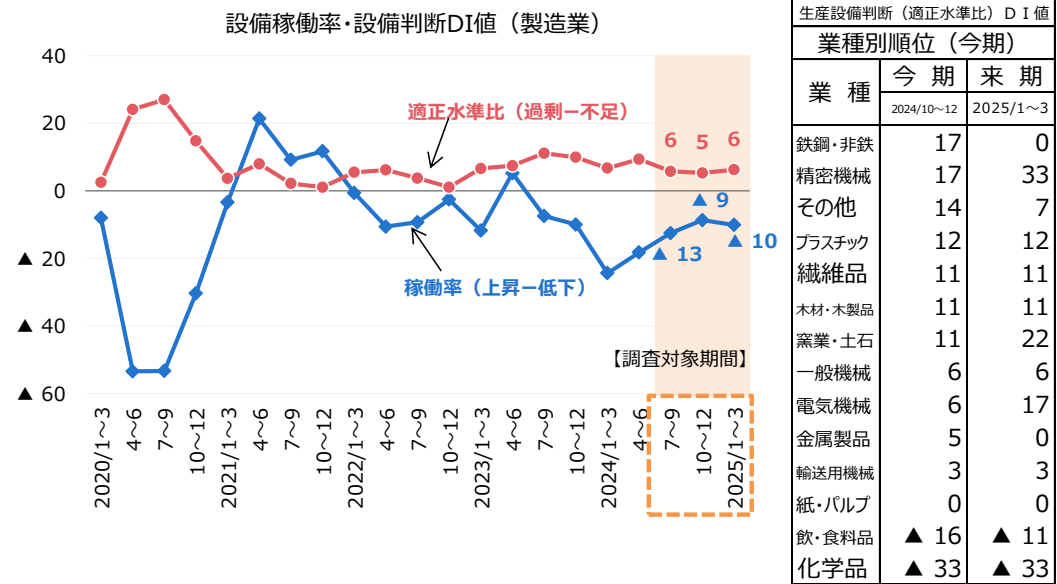
- 在庫量DI値(増加-減少)をみると、今期が前期比4ポイント低下の▲6、来期はさらに4ポイント低下の▲10と、4期連続マイナス圏の見通し。
- 在庫適正水準比DI値(過剰-不足)は、今期が前期とほぼ同水準の17、来期は今期比7ポイント低下の10となる見通し。
- 来期の売上DI値が改善を見通す下、在庫量は減少し、過剰感も和らぐ見通し。



4-6 設備稼働率・設備判断DI値

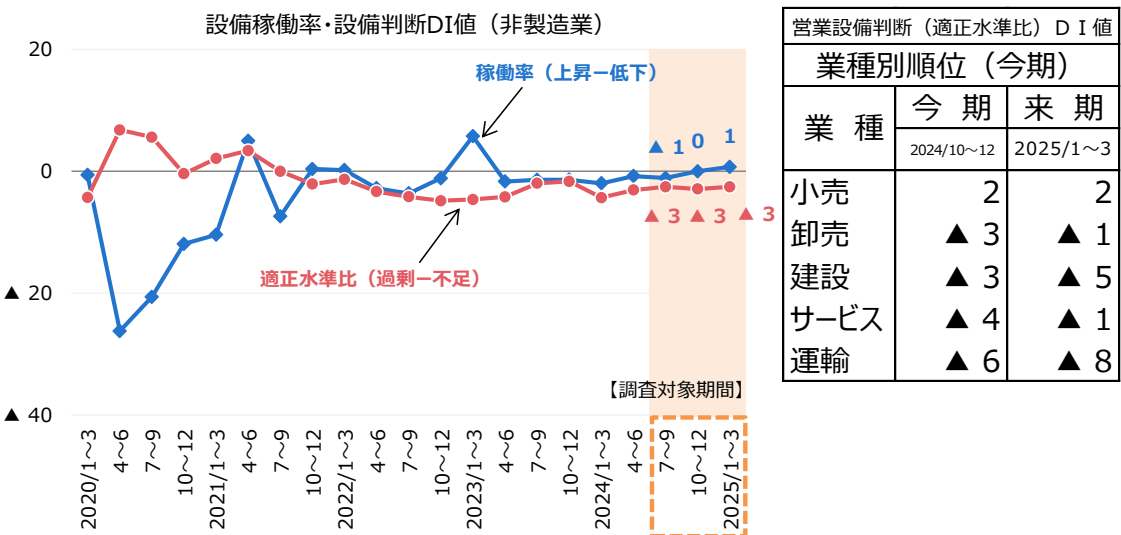
(1) 製造業

- 設備稼働率DI値をみると、今期が前期比4ポイント上昇の▲9、来期はほぼ同水準の▲10となる見通し。
- 設備適正水準比DI値(設備過剰－設備不足)は、今期5、来期6とほぼ同水準で推移する見通し。来期は「精密機械」(今期17→来期33)や「電気機械」(今期6→来期17)等の業種で過剰感が強まる見通し。



(2) 非製造業

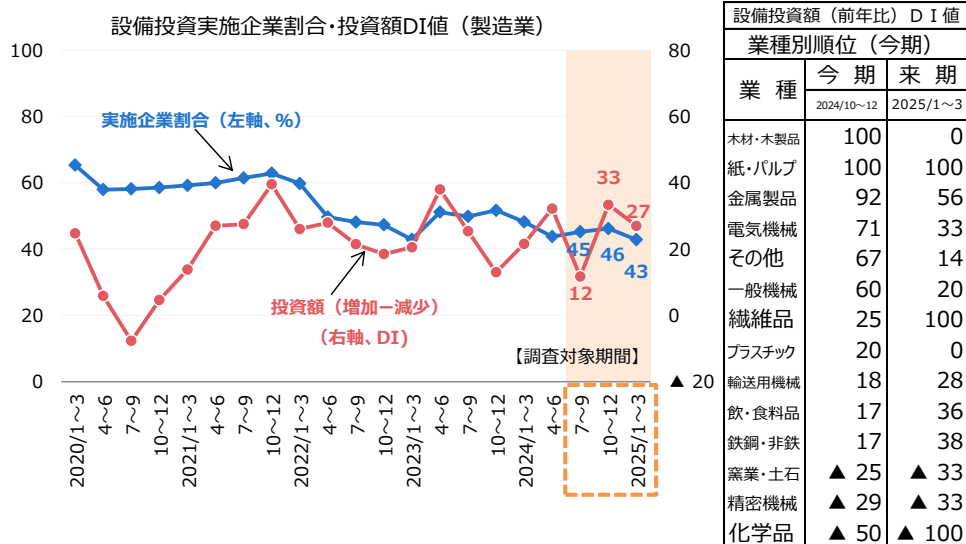
- 設備稼働率DI値をみると、今期0、来期1となり、来期は8期ぶりにプラス圏に転じる見通し。
- 設備適正水準比DI値(設備過剰－設備不足)は、今期、来期とも▲3となる見通し。「小売」を除き不足感が続く見通し。



4-7 設備投資実施企業割合・投資額DI値

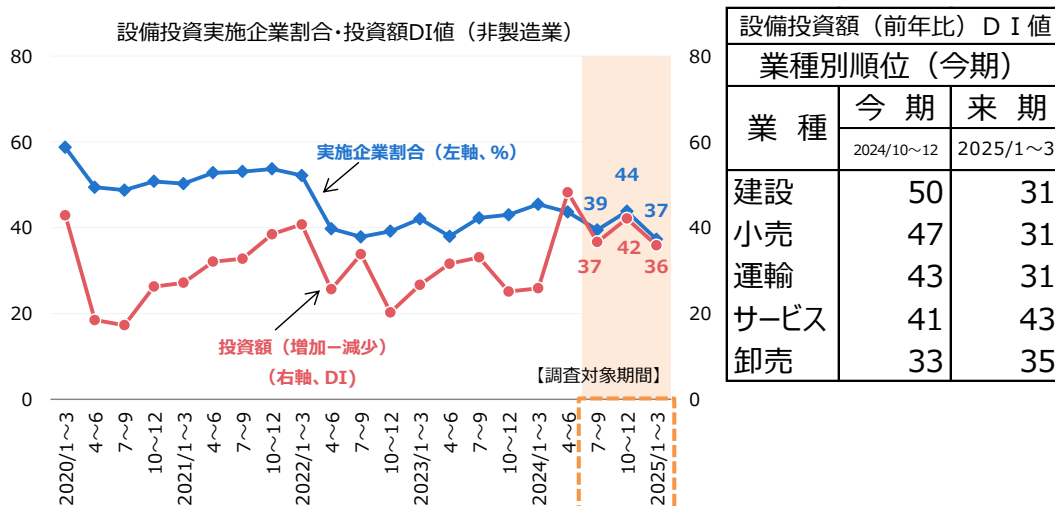
(1) 製造業

- ・ 今期の実施企業割合は前期とほぼ同水準の46%となっており、投資意欲に底堅さがみられる。なお、来期の実施割合は今期比3ポイント低下の43%となる見通し。
- ・ 投資額DI値をみると、今期は前期比21ポイント上昇の33となる見込み。来期は今期比6ポイント低下の27となる見通し。回答企業からは「円安傾向にあったことで輸出企業の設備投資は盛んだが、円高方向に振れた時の需要鈍化を懸念している。」(電気機械)や「自動車業界では検査不正等の影響で投資を抑えこんでいる。」(一般機械)などの声が聞かれた。



(2) 非製造業

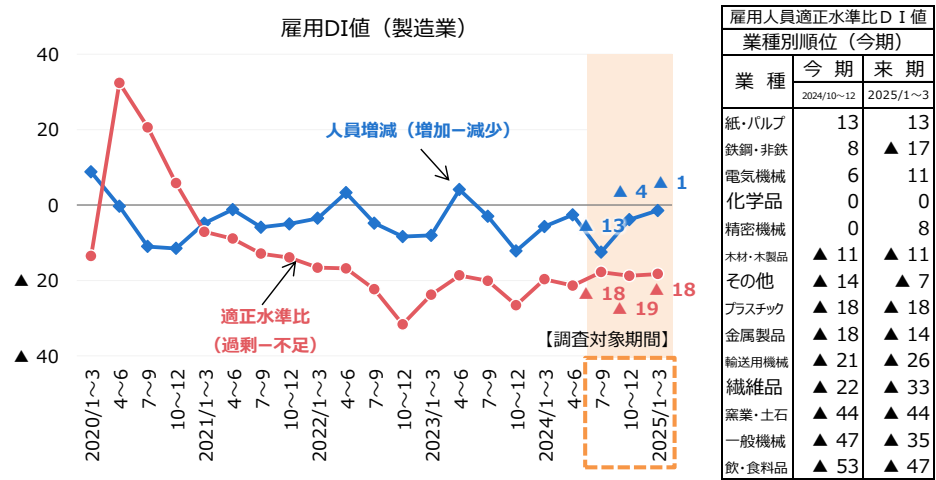
- ・ 実施企業割合をみると、今期は前期比5ポイント上昇の44%、来期は今期比7ポイント低下37%となる見通し。
- ・ 投資額DI値は、今期が前期比5ポイント上昇の42、来期は今期比6ポイント低下の36となる見通し。
- ・ 24/1-3月期以降緩やかに低下しつつあった実施企業割合は、この先一進一退で推移する見通しとなっている。人件費や投資コストの上昇等が投資意欲に影響を与えているとみられる。



4-8 雇用DI値

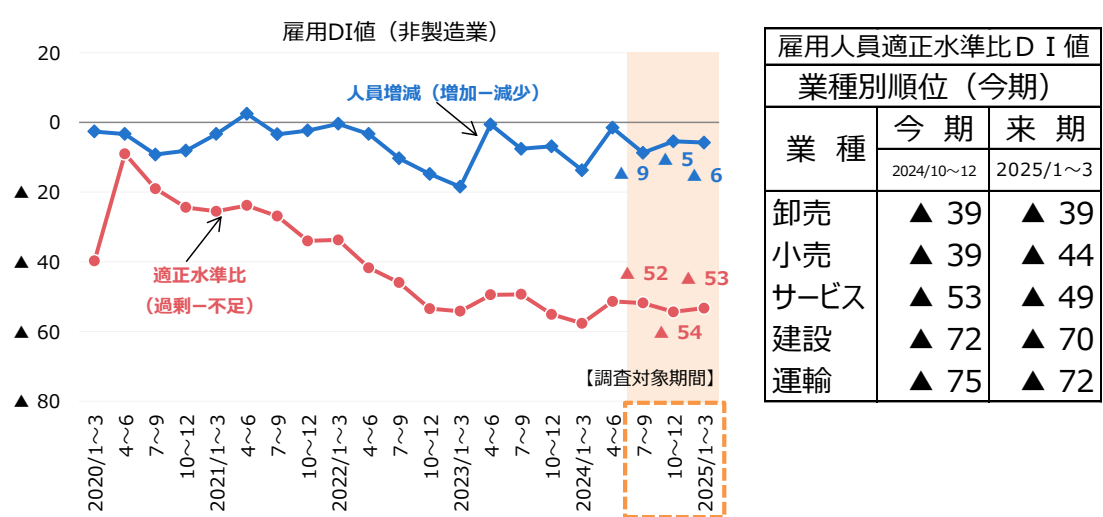
(1)製造業

- ・ 人員増減DI値をみると、今期は前期比9ポイント上昇の▲4となる見込み。来期はさらに3ポイント上昇の▲1となる見通し。
- ・ 適正水準比DI値(人員過剰－人員不足)は、今期が▲19、来期もほぼ同水準の▲18となる見通し。来期は「飲・食料品」等10業種で不足企業超過となる見通し。
- ・ 回答企業からは「人手不足により生産活動に支障がでている。」(輸送用機械)や「技術者不足により、顧客が求める納期に應えることができない。」(一般機械)などの声が聞かれた。



(2)非製造業

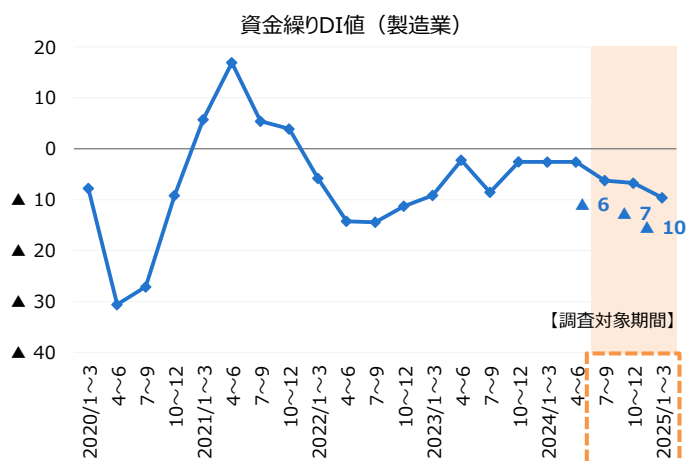
- ・ 人員増減DI値をみると、今期が▲5、来期もほぼ同水準の▲6となっており、21/7-9月期以降15期連続マイナス圏の見通し。
- ・ 適正水準比DI値(人員過剰－人員不足)は、今期が▲54、来期もほぼ同水準の▲53となっており、バブル期に近い水準(90/7-9月期:▲62)で推移する見通し。
- ・ 回答企業からは「人手不足のため受注機会を逃している。」(建設業)や「引き合いはあるが人員面で手が回らない。」(運輸業)、「需要は堅調だが、人繰りと従業員教育に苦慮。」(サービス)などの声が聞かれ、人手の確保が難しく、それにより供給に制約が生じている様子がうかがえる。



4-9 資金繰りDI値

(1) 製造業

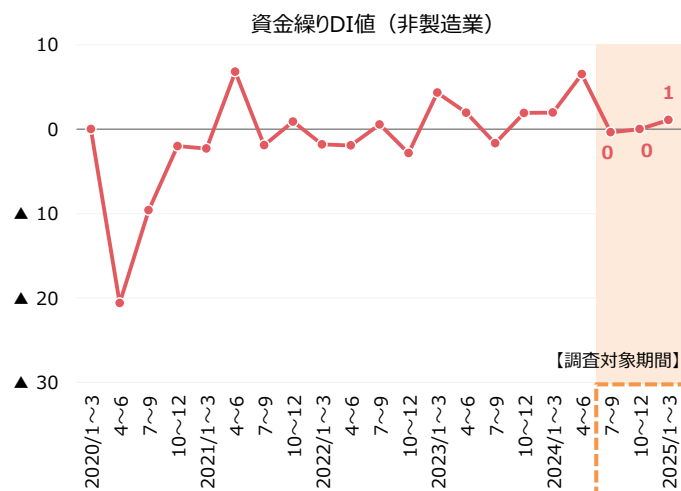
- 資金繰りDI値(好転-悪化)をみると、今期が▲7、来期も▲10と13期連続マイナス圏の見通し。
- 「精密機械」(今期▲17→来期▲33)等の業種で資金繰りの厳しさが続く見通し。回答企業からは「ここ数年で複数回にわたって原材料費が上がり、その他保守・サービス料等も値上げ要請を受けている中、価格転嫁がままならない。」(その他製造)など、原材料費や人件費上昇分の価格転嫁が遅れている声が聞かれており、資金繰りへの影響を注視する必要がある。



資金繰りDI値		
業種別順位（今期）		
業 種	今 期	来 期
	2024/10~12	2025/1~3
一般機械	18	6
飲・食料品	16	16
プラスチック	0	0
その他	0	▲7
金属製品	▲0	▲5
鉄鋼・非鉄	▲8	▲8
繊維品	▲11	0
紙・パルプ	▲13	0
電気機械	▲17	▲17
精密機械	▲17	▲33
輸送用機械	▲18	▲23
木材・木製品	▲22	▲22
窯業・土石	▲22	▲22
化学品	▲33	▲33

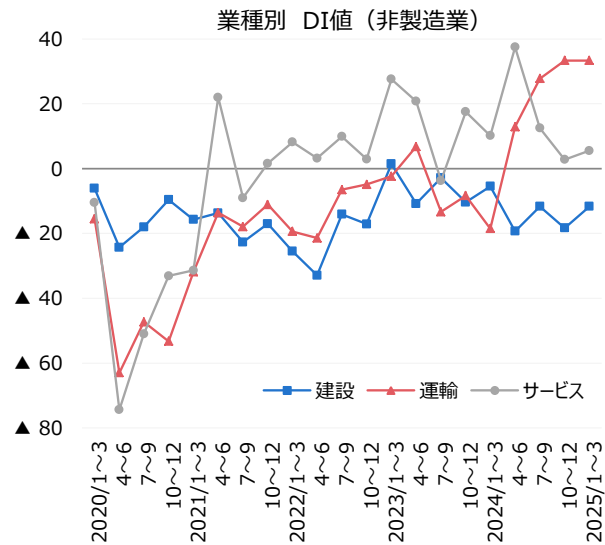
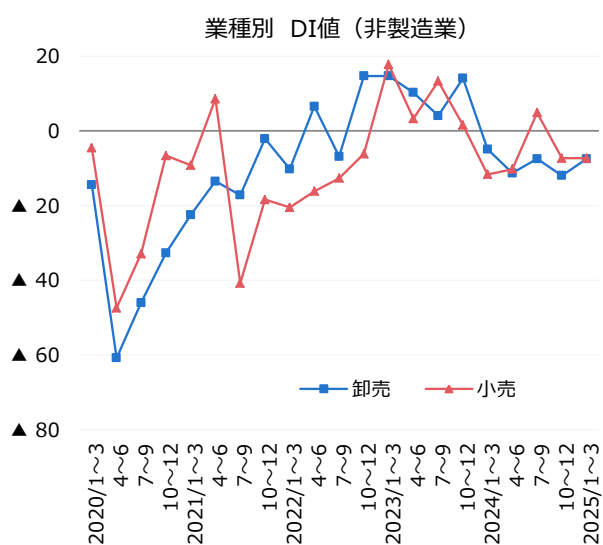
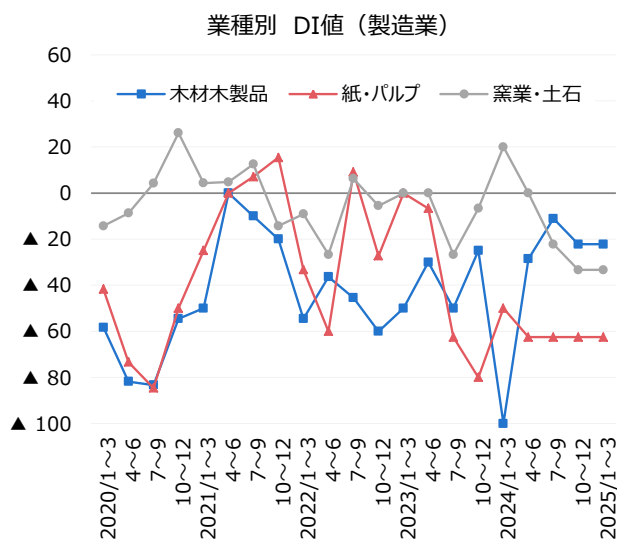
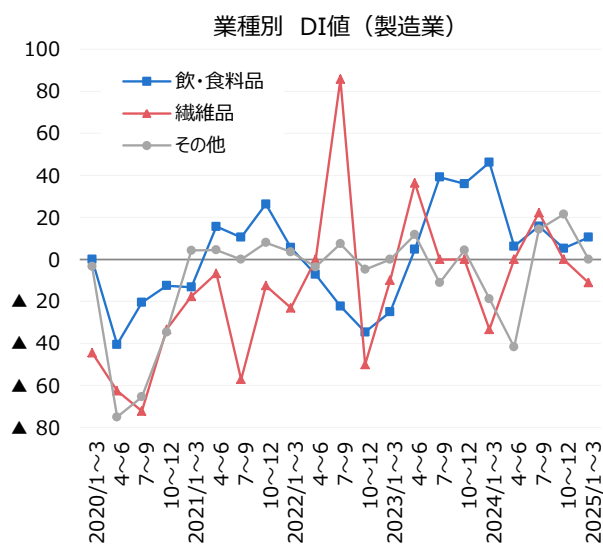
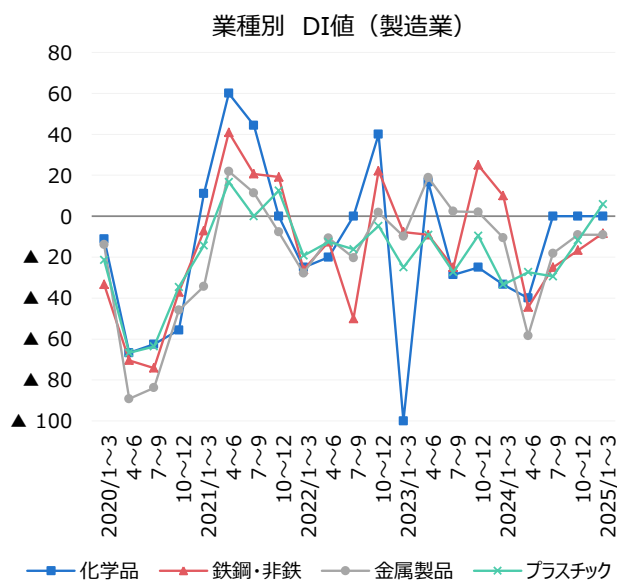
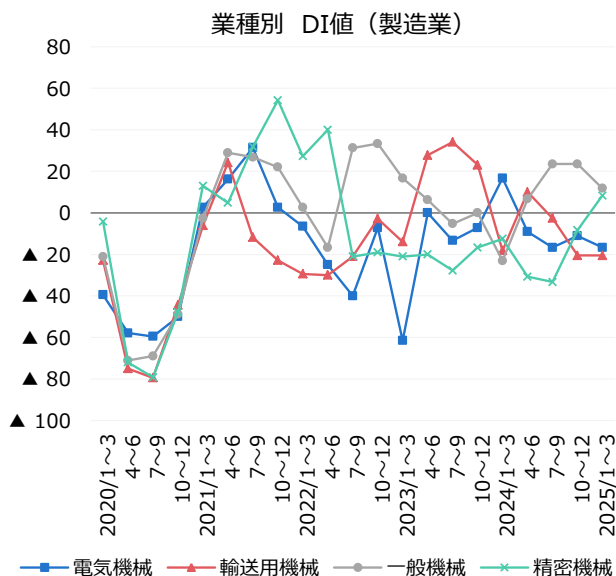
(2) 非製造業

- 資金繰りDI値をみると、今期が0、来期もほぼ同水準の1となる見通し。
- 来期は「サービス」が4期ぶりにマイナス圏に転じ、「建設」は22/1-3月期以降13期連続マイナス圏の見通し。原材料費が高騰し、賃金にも上昇圧力がかかる中で、コスト上昇分を販売価格に転嫁できておらず資金繰りの悪化につながっているとみられる。



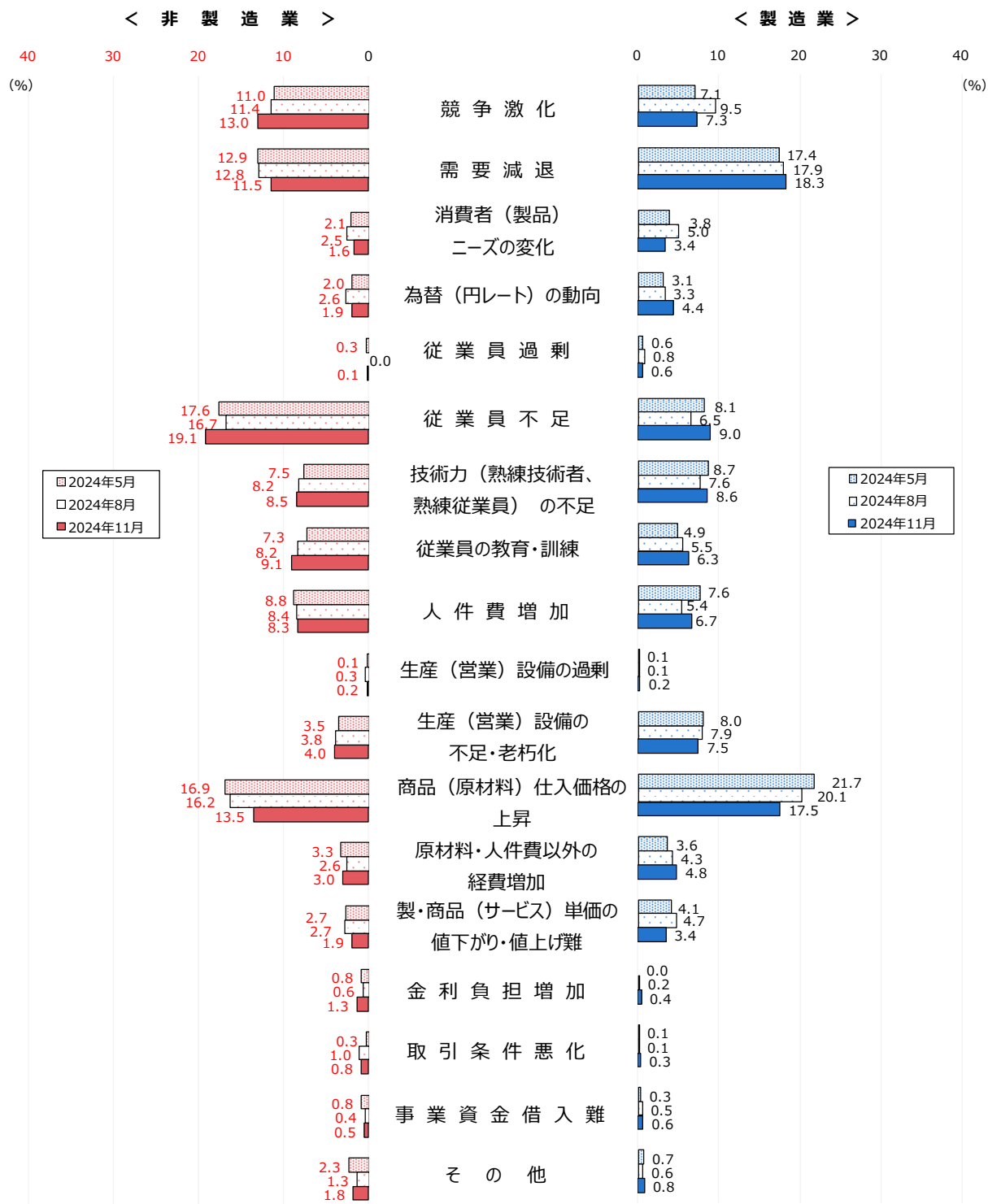
資金繰りDI値		
業種別順位（今期）		
業 種	今 期	来 期
	2024/10~12	2025/1~3
小売	10	7
運輸	3	8
サービス	3	▲1
卸売	▲1	0
建設	▲10	▲3

5. 業種別の業況判断DI 値



6. 経営上の問題点

- ・ 製造業では「需要減退」(18.3%)が2021年8月調査以来13期ぶりに1位となった。2位となった「商品(原材料)仕入価格の上昇」(17.5%)は、2021年11月調査以来の水準(17.8%)にまで低下した。3位は「従業員不足」(9.0%)となった。
- ・ 非製造業では「従業員不足」(19.1%)が5期連続で1位となった。2位が「商品(原材料)仕入価格の上昇」(13.5%)、3位が「競争激化」(13.0%)の順となった。
- ・ 人材の維持・確保が重要な経営上の問題点となる中、「従業員の教育・訓練」や「技術力の不足」等の割合がいずれの業種においても増加している。



(注) この調査項目については、回答企業に経営上の問題点として重要度の高い順に3つ以内選んでもらい、1位となった問題点には3点、2位には2点、3位には1点を与え、総得点に占める比率を算出した。

7. 【11 月調査定例質問】決算状況に関する調査

(1) 2024 年度決算 売上高総利益の見込み

- 売上高総利益の今年度(2024 年度)見込みにおける DI 値(増益企業割合－減益企業割合)は、製造業が▲8.7(2023 年度実績比▲22.7pt)、非製造業が 8.7(同▲14.4pt)と、いずれも昨年度(2023 年度)の実績を下回っている。なお、増益、減益の度合いを勘案したウェイト調整後の DI 値(注)は、製造業が▲17.0、非製造業が 0.0 となっており、いずれも粗利の確保に苦慮している様子がみてとれる。
- 業種別にみると、昨年度は増益企業が多かった「プラスチック」や「鉄鋼・非鉄」、「小売」等の業種でも今年度は減益企業超過となる見込み。

2024年度決算 売上高総利益の見込み (前年比較)

	▲20%以上	▲10%以上 ▲20%未満	▲5%以上 ▲10%未満	▲5%未満	+5%未満	+5%以上 +10%未満	+10%以上 +20%未満	+20%以上	DI値 (増益－減益)	【参考】 2023年度決算 の実績	【参考】 ウェイト調整後 のDI値 (注)
全体(n=484)	5.6	11.6	12.2	20.0	28.3	14.3	2.9	5.2	1.2	19.2	▲ 8.1
製造業(n=208)	7.7	16.3	12.5	17.8	22.6	12.5	2.9	7.7	▲ 8.7	14.0	▲ 17.0
飲・食料品	0.0	21.1	0.0	26.3	36.8	15.8	0.0	0.0	5.3	100.0	▲ 13.3
繊維品	0.0	0.0	22.2	11.1	33.3	22.2	11.1	0.0	33.3	0.0	33.3
木材・木製品	11.1	22.2	0.0	22.2	22.2	11.1	0.0	11.1	▲ 11.1	0.0	▲ 20.0
紙・パルプ	0.0	25.0	0.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	▲ 50.0	▲ 40.0	▲ 66.7
化学品	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	▲ 33.3	▲ 14.3
プラスチック	5.9	11.8	23.5	23.5	17.6	5.9	0.0	11.8	▲ 29.4	33.3	▲ 25.7
窯業・土石	11.1	11.1	11.1	22.2	33.3	11.1	0.0	0.0	▲ 11.1	▲ 20.0	▲ 37.5
鉄鋼・非鉄	0.0	33.3	16.7	16.7	8.3	8.3	8.3	8.3	▲ 33.3	20.0	▲ 28.6
金属製品	4.5	13.6	18.2	22.7	13.6	22.7	4.5	0.0	▲ 18.2	15.8	▲ 23.8
一般機械	0.0	17.6	11.8	0.0	23.5	17.6	11.8	17.6	41.2	38.5	36.6
電気機械	16.7	22.2	11.1	16.7	16.7	5.6	0.0	11.1	▲ 33.3	▲ 16.7	▲ 40.9
輸送用機械	12.8	17.9	7.7	12.8	20.5	10.3	2.6	15.4	▲ 2.6	21.2	▲ 9.5
精密機械	16.7	8.3	25.0	8.3	16.7	16.7	0.0	8.3	▲ 16.7	▲ 25.0	▲ 28.6
その他	7.1	7.1	21.4	21.4	35.7	7.1	0.0	0.0	▲ 14.3	0.0	▲ 39.1
非製造業(n=276)	4.0	8.0	12.0	21.7	32.6	15.6	2.9	3.3	8.7	23.1	0.0
卸売	3.0	7.5	11.9	20.9	37.3	16.4	1.5	1.5	13.4	27.9	0.9
小売	7.3	7.3	9.8	31.7	26.8	12.2	2.4	2.4	▲ 12.2	39.5	▲ 20.0
運輸	0.0	5.6	8.3	16.7	41.7	22.2	5.6	0.0	38.9	18.5	34.5
建設	10.0	10.0	15.0	21.7	26.7	8.3	3.3	5.0	▲ 13.3	20.0	▲ 24.8
サービス	0.0	8.3	12.5	19.4	31.9	19.4	2.8	5.6	19.4	13.0	18.7

(注)増益、減益の影響度合いを勘案し、各選択肢の回答企業数にウェイトを掛けて総数に占める比率を算出した。ウェイトは次の通り。

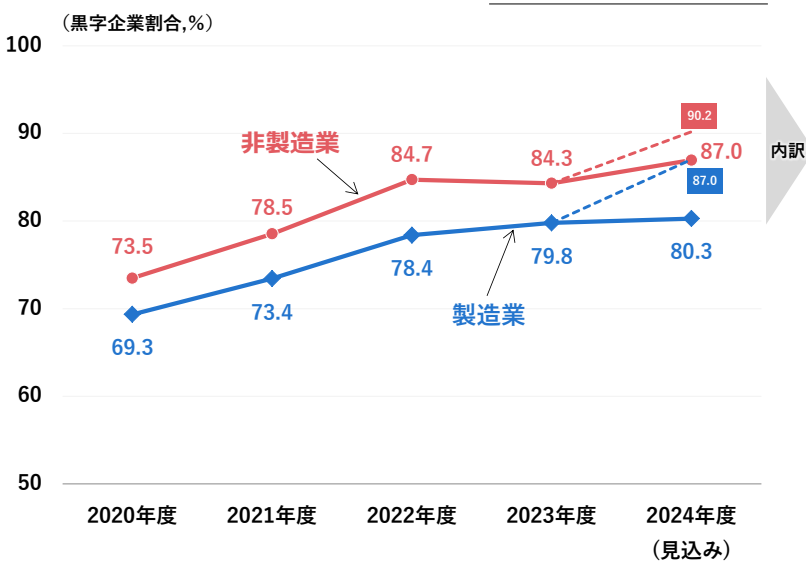
+20%以上：4点、+10%以上+20%未満：3点、+5%以上+10%未満：2点、+5%未満：1点

▲20%以上：4点、▲10%以上▲20%未満：3点、▲5%以上▲10%未満：2点、▲5%未満：1点

(2) 2024 年度決算の最終利益の見込み

- 最終利益で黒字を見込む企業の割合は、製造業が 80.3% (前回調査比▲6.8pt)、非製造業が 87.0% (同▲3.2pt)とともに前回調査(5 月)から下振れた。
- 業種別にみると、「精密機械」では黒字企業の割合が 6 割を下回る見込み。非製造業では「運輸」が前回調査より 4.6pt 上振れたが、「小売」は 13.0pt 下振れた。

最終利益 黒字企業割合



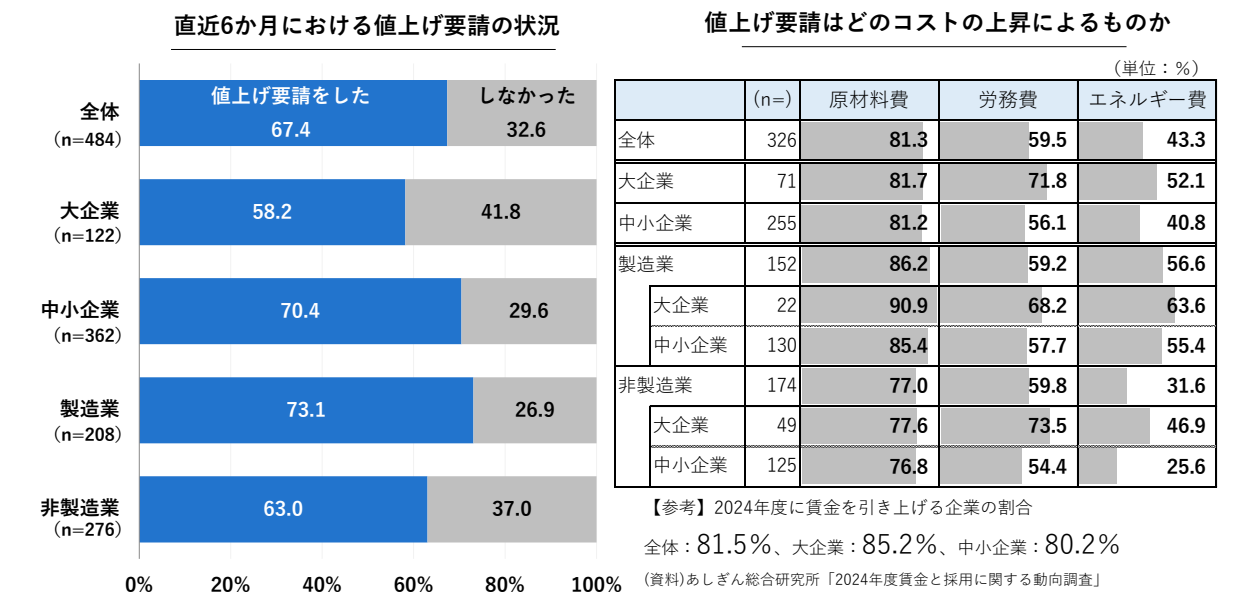
(注) 点線、白抜き数字は前回調査(2024年5月)時点の結果。小数点以下第2位を四捨五入。

	24年度決算見込み		修正幅 (pt)
	今回	前回(24年5月)	
製造業	80.3	87.0	▲ 6.8
飲・食料品	94.7	100.0	▲ 5.3
繊維品	77.8	83.3	▲ 5.6
木材・木製品	77.8	100.0	▲ 22.2
紙・パルプ	87.5	70.0	▲ 17.5
化学品	33.3	66.7	▲ 33.3
プラスチック	76.5	86.7	▲ 10.2
窯業・土石	66.7	90.0	▲ 23.3
鉄鋼・非鉄	91.7	90.0	▲ 1.7
金属製品	90.9	86.8	▲ 4.1
一般機械	94.1	100.0	▲ 5.9
電気機械	66.7	83.3	▲ 16.7
輸送用機械	79.5	87.9	▲ 8.4
精密機械	58.3	87.5	▲ 29.2
その他	78.6	75.0	▲ 3.6
非製造業	87.0	90.2	▲ 3.2
卸売	92.5	95.1	▲ 2.5
小売	70.7	83.7	▲ 13.0
運輸	97.2	92.6	▲ 4.6
建設	93.3	92.7	▲ 0.6
サービス	80.6	87.0	▲ 6.4

8. 【特別質問】 値上げ要請に関する実態調査

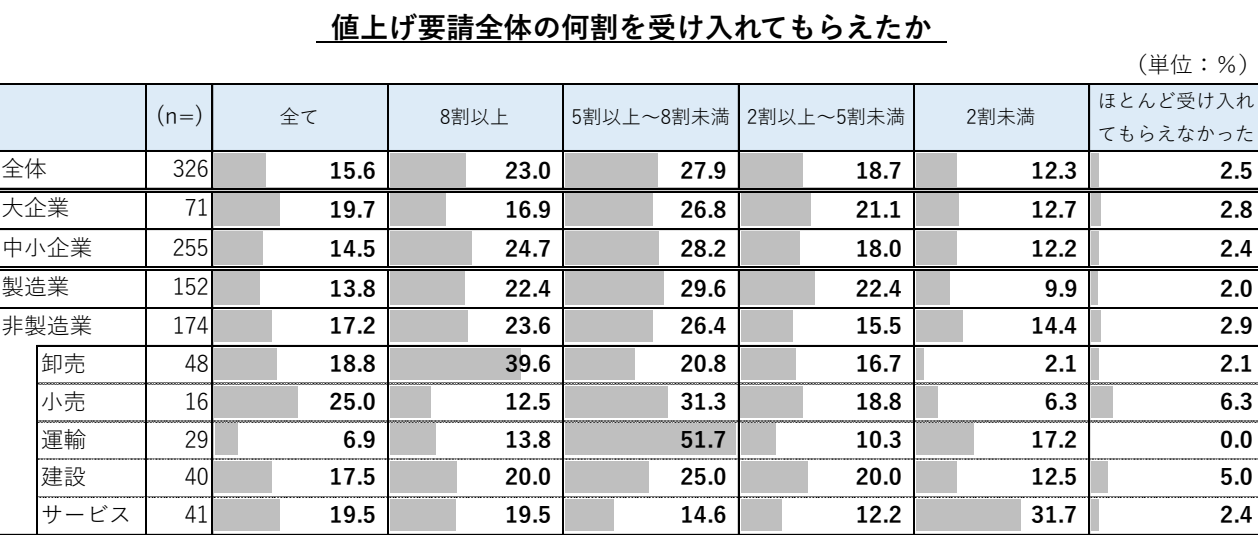
(1)直近 6 か月における値上げ要請の状況とその背景

- 直近6か月で「値上げ要請をした」と回答した企業の割合は67.4%だった。企業規模別にみると、中小企業(70.4%)が大企業(58.2%)を上回った。業種別では、製造業(73.1%)が非製造業(63.0%)を上回った(左図)。
- 値上げ要請を実施した背景を探るため、値上げ要請は主にどのコストの上昇によるものかを尋ねたところ、「原材料費」の上昇を理由とした要請が全体の約 8 割を占めた。企業規模や業種に関わらず原材料費の上昇分を価格転嫁しようとする様子がみられた(右図)。
- 一方、「労務費」の上昇を理由とした値上げ要請は大企業が 71.8%、中小企業が 56.1%となり、企業規模で差がみられた。4月に実施した賃金の改定状況に関する調査では約8割の企業が「賃金を引き上げる」と回答したが、中小企業では労務費の上昇分を価格転嫁しようとする動きが弱い。利益を圧迫する要因となっている「エネルギー費」も企業規模や業種で差がみられる。



(2)実現した価格転嫁率

- 値上げ要請全体の何割を受け入れてもらえたか尋ねたところ、要請額「全て」と回答した企業の割合は 15.6%に止まった。
- 業種別にみると、「卸売」では「8 割以上受け入れてもらえた」が 39.6%、「運輸」では「5 割以上～8 割未満受け入れてもらえた」が 51.7%と多かった。一方、「サービス」では「2 割未満」の企業が 31.7%を占め、価格転嫁が計画通りに進まなかった様子がみてとれる。



(3) 値上げ要請を受け入れてもらえた理由(複数回答)

- ・ 値上げ要請を受け入れてもらえた理由を尋ねたところ、「業界全体における理解の進展」が 68.9%と最も多く、次いで「原価を提示した価格交渉」が 49.1%となった。
- ・ 業種別にみると、「運輸」では「業界全体における理解の進展」(82.8%)や「原価を提示した価格交渉」(65.5%)の割合が他の業種に比べ多かった。他方、「小売」では「製品・サービスの改良、見直し」(26.7%)を理由とする企業が比較的多かった。

値上げ要請を受け入れてもらえた理由(複数回答)

(単位：%)

	(n=)	原価を提示した 価格交渉	業界全体における 理解の進展	取引先（販売先） へのコスト上昇の こまめな情報提供	製品・サービスの 改良、見直し	取引先（販売先） の見直し	その他
全体	318	49.1	68.9	39.0	7.2	2.2	5.0
大企業	69	37.7	65.2	40.6	11.6	4.3	10.1
中小企業	249	52.2	69.9	38.6	6.0	1.6	3.6
製造業	149	59.1	61.1	43.0	5.4	0.7	2.7
非製造業	169	40.2	75.7	35.5	8.9	3.6	7.1
卸売	47	36.2	78.7	48.9	6.4	6.4	2.1
小売	15	13.3	53.3	33.3	26.7	0.0	20.0
運輸	29	65.5	82.8	41.4	6.9	0.0	3.4
建設	38	36.8	78.9	23.7	2.6	2.6	13.2
サービス	40	40.0	72.5	27.5	12.5	5.0	5.0

(4) 値上げ要請をしなかった理由(単数回答)

- ・ コストが上昇したにも関わらず値上げ要請ができていない企業割合が約 7 割に上った。その理由を尋ねると、約 3 割の企業で「競合他社との価格競争が激しいから」と回答している。
- ・ 企業規模別にみると、中小企業の約 2 割で「自社で吸収可能と判断したから」との回答があったが、「取引縮小等の可能性を懸念したから」との回答も約 1 割あった。業種別にみると、「卸売」や「建設」では「競合他社との価格競争が激しいから」が比較的多かった。

値上げ要請をしなかった理由(最も近い理由を1つ)

(単位：%)

(単位：%)											
	(n=)	コストは上昇 したが値上げ 要請なし	(その理由)						コストが上昇 していないから	その他	
			自社で吸収可能と 判断したから	自社の価格優位性を 確保したいから	競合他社との価格 競争が激しいから	取引縮小等の可能性を 懸念したから	交渉できるタイミング がきまっているから				
全体	158	72.8	19.0	5.1	33.5	7.6	7.6	5.1	22.2		
大企業	51	64.7	17.6	2.0	39.2	2.0	3.9	3.9	31.4		
中小企業	107	76.6	19.6	6.5	30.8	10.3	9.3	5.6	17.8		
製造業	56	75.0	19.6	7.1	21.4	14.3	12.5	8.9	16.1		
非製造業	102	71.6	18.6	3.9	40.2	3.9	4.9	2.9	25.5		
卸売	19	84.2	26.3	0.0	57.9	0.0	0.0	0.0	15.8		
小売	25	64.0	16.0	4.0	36.0	8.0	0.0	0.0	36.0		
運輸	7	42.9	0.0	0.0	28.6	0.0	14.3	14.3	42.9		
建設	20	80.0	20.0	5.0	45.0	5.0	5.0	5.0	15.0		
サービス	31	71.0	19.4	6.5	32.3	3.2	9.7	3.2	25.8		

(参考) 値上げ要請の成功要因、またはネックになっていること(自由記述)

業種	記述内容
成功要因	輸送用機械 低賃金改善のため、業界や中小企業の平均給与額との比較をプレゼンし、製品値上げに至った。
	プラスチック 値上げ要請と同時に、材料変更等の原価低減提案を提出し、顧客との交渉に臨んでいる。
	鉄鋼・非鉄 原材料費等が下がったときは、価格を下げて提示している。
	繊維品 仕入単価、エネルギーコストについては状況を、人件費については持続可能な生産背景についてをいずれも懇切丁寧に説明。
	運輸 従業員を確保するための人件費の増加をアピールした。
ネック	建設 物価上昇の資料を提示しながら粘り強く交渉している。
	金属製品 30年間続いたコストダウンにより、客先担当者がコストアップの経験なく判断に困っている。
	飲・食料品 顧客（量販店等）は重なる値上げ要請を受ける形になっており、受け入れのキャパシティが限界にきている状況にある。
	電気機械 取引先の業績不振により値上げしにくい状況。
	卸売 今は値上げの理解を得ていると思っているが、値上げ要請の限界を感じている。客離れを懸念している。
	サービス 顧客の許容度がどの程度かわからない。

以上