

第44回定期景況調査

(2023年1～3月期)

2023年3月

名古屋商工会議所

【第44回定期景況調査概要】

- ◎ 目 的 会員企業の景況を早期かつ的確に把握するため（四半期に一度実施）
- ◎ 調査時期 2023年2月16日～3月3日
- ◎ 調査方法 Webを活用したアンケート調査
- ◎ 回答企業 **632社**
- ◎ 回答企業の内訳

【企業規模】

【従業員数】

小規模企業	411社	65.0%	～20人	411社	65.0%
中小企業	160社	25.3%	21～50人	79社	12.5%
			51～100人	39社	6.2%
			101～300人	42社	6.6%
			301～500人	12社	1.9%
大企業	61社	9.7%	501～1,000人	16社	2.5%
			1,001～3,000人	20社	3.2%
			3,001人以上	13社	2.1%

【業 種】

製造業	139社	22.0%
建設業	67社	10.6%
卸売業	76社	12.0%
小売業	32社	5.1%
サービス業	212社	33.5%
その他	106社	16.8%

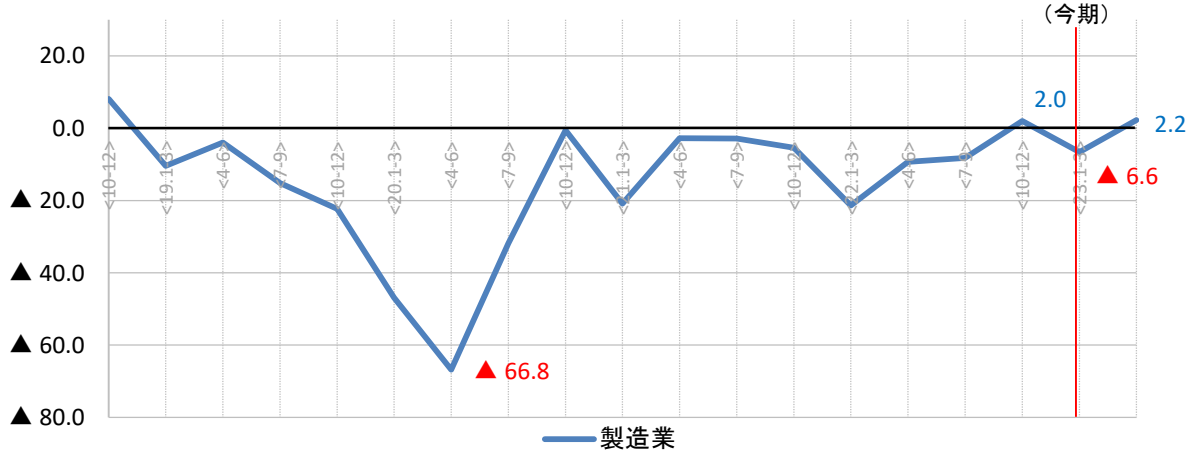
※ 割合は、四捨五入の関係で、合計値が100.0%にならないことがある。

《業種別 業況DIの推移》

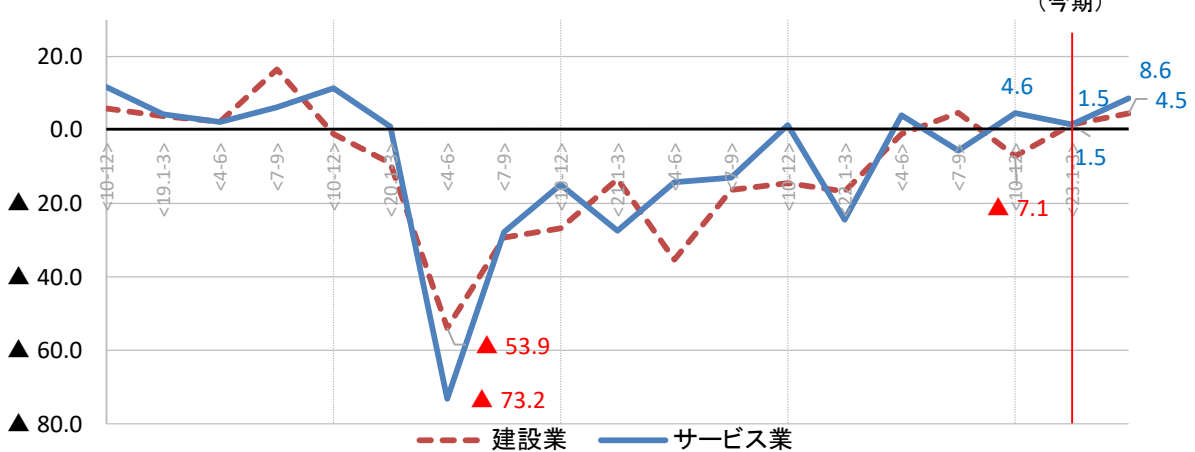
(「好転」-「悪化」：%ポイント)

	2022.1-3	4-6	7-9	10-12	2023.1-3	4-6
全産業	▲ 23.0	▲ 3.4	▲ 8.8	1.5	▲ 5.3	4.0
製造業	▲ 21.4	▲ 9.3	▲ 8.2	2.0	▲ 6.6	2.2
非製造業	▲ 23.5	▲ 1.7	▲ 8.9	1.4	▲ 5.0	4.6
建設業	▲ 16.7	▲ 1.1	4.7	▲ 7.1	1.5	4.5
サービス業	▲ 24.4	4.0	▲ 5.6	4.6	1.5	8.6
卸売業	▲ 13.7	▲ 7.8	▲ 20.0	▲ 2.9	▲ 23.7	▲ 9.4
小売業	▲ 48.1	▲ 14.3	▲ 34.2	▲ 15.6	▲ 22.5	▲ 6.4

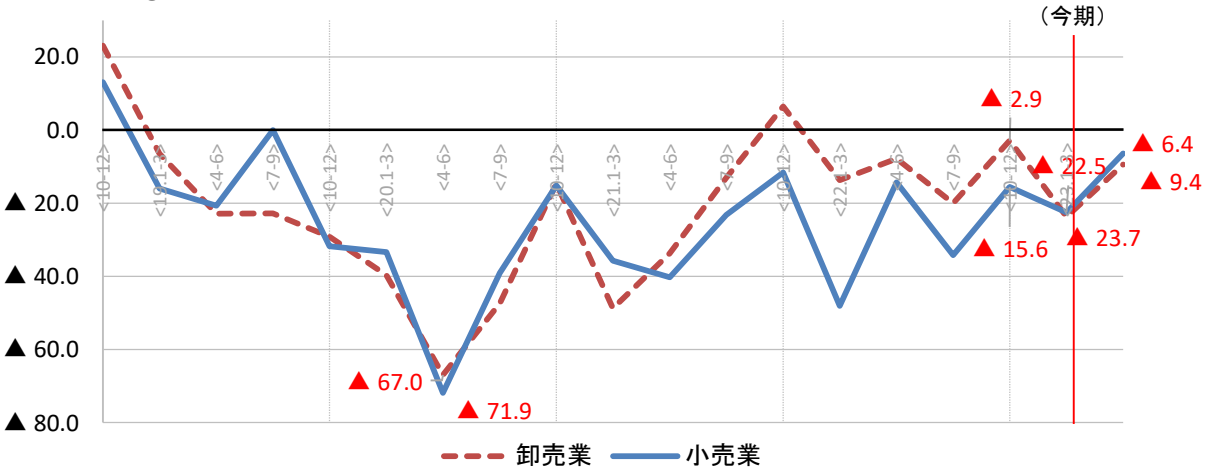
《製造業 業況DIの推移》



《非製造業①（建設業・サービス業） 業況DIの推移》



《非製造業②（卸売業・小売業） 業況DIの推移》



売上DI

売上高は、今期は小売業以外は前期と比べて悪化し、サービス業以外の業種はマイナスとなったものの、来期は今期と比べて4~15ポイント改善する見通し。

《売上DIの推移》

(「増加」-「減少」：%ポイント)

	2022.1-3	4-6	7-9	10-12	2023.1-3	4-6
全産業	▲ 20.7	▲ 1.4	▲ 5.9	5.8	▲ 4.1	7.7
製造業	▲ 15.4	1.7	▲ 3.2	5.4	▲ 8.8	6.6
非製造業	▲ 22.3	▲ 2.3	▲ 6.6	5.9	▲ 2.9	8.1
建設業	▲ 16.6	▲ 12.2	3.6	2.3	▲ 3.1	1.5
卸売業	▲ 11.3	▲ 1.3	▲ 17.4	5.9	▲ 10.6	2.7
小売業	▲ 47.2	▲ 14.3	▲ 26.3	▲ 25.0	▲ 21.8	▲ 6.2
サービス業	▲ 25.0	3.3	▲ 5.6	10.2	2.4	7.1

仕入単価DI

仕入単価は、今期は前期から高位な水準でほぼ横ばいとなり、来期も横ばいの見通し。

《仕入単価DIの推移》

(「上昇」-「下落」：%ポイント)

	2022.1-3	4-6	7-9	10-12	2023.1-3	4-6
全産業	47.9	56.8	56.3	59.7	58.2	58.2
製造業	76.5	80.2	75.6	78.0	78.6	73.4
非製造業	39.2	50.2	51.6	54.3	52.3	53.9
建設業	57.1	77.8	75.3	69.0	69.7	70.8
卸売業	70.9	77.9	89.3	78.0	73.3	64.8
小売業	54.7	73.5	63.2	81.3	65.6	65.6
サービス業	26.4	36.3	34.3	48.6	44.2	46.8

採算DI

採算は、今期は前期と比べて建設業以外の業種で悪化したものの、来期は水面下ながら、やや改善する見通し。

《採算DIの推移》

(「好転」-「悪化」：%ポイント)

	2022.1-3	4-6	7-9	10-12	2023.1-3	4-6
全産業	▲ 30.1	▲ 20.5	▲ 24.0	▲ 16.2	▲ 24.4	▲ 16.7
製造業	▲ 36.8	▲ 37.1	▲ 34.1	▲ 24.4	▲ 30.9	▲ 22.2
非製造業	▲ 28.0	▲ 15.8	▲ 21.4	▲ 13.8	▲ 22.7	▲ 15.1
建設業	▲ 21.1	▲ 22.2	▲ 17.7	▲ 24.8	▲ 19.7	▲ 18.2
卸売業	▲ 25.0	▲ 26.0	▲ 34.6	▲ 16.4	▲ 40.8	▲ 29.3
小売業	▲ 57.7	▲ 34.7	▲ 34.2	▲ 37.5	▲ 43.7	▲ 37.5
サービス業	▲ 29.4	▲ 9.9	▲ 17.8	▲ 10.8	▲ 16.2	▲ 14.3

従業員DI

従業員の不足感は、今期は前期と比べてほぼ横ばいながら、建設業においては逼迫感が次第に進行している。

《従業員DIの推移》

(「不足」-「過剰」：%ポイント)

	2022.1-3	4-6	7-9	10-12	2023.1-3	4-6
全産業	13.8	16.7	20.4	22.3	22.9	23.1
製造業	13.6	10.4	15.3	22.7	18.7	19.6
非製造業	13.9	18.4	21.7	22.3	24.2	24.0
建設業	33.7	31.3	37.6	41.6	46.2	53.7
卸売業	6.3	13.0	14.7	7.3	18.7	17.4
小売業	1.9	14.3	15.8	3.1	9.4	3.1
サービス業	13.1	19.0	22.4	21.3	25.6	22.8

資金繰りDI

資金繰りは、3期続けてほぼ横ばいで、来期は今期と比べて僅かに好転するものの、マイナスが続く見通し。

《資金繰りDIの推移》

(「好転」-「悪化」：%ポイント)

	2022.1-3	4-6	7-9	10-12	2023.1-3	4-6
全産業	▲ 18.2	▲ 9.8	▲ 15.1	▲ 14.8	▲ 16.7	▲ 14.7
製造業	▲ 20.0	▲ 13.6	▲ 17.7	▲ 11.5	▲ 15.2	▲ 13.8
非製造業	▲ 17.5	▲ 8.8	▲ 14.4	▲ 15.8	▲ 17.2	▲ 14.9
建設業	▲ 16.5	▲ 5.1	▲ 9.4	▲ 20.3	▲ 18.7	▲ 10.9
卸売業	▲ 16.3	▲ 18.2	▲ 18.6	▲ 25.0	▲ 27.6	▲ 22.4
小売業	▲ 28.3	▲ 18.4	▲ 36.9	▲ 35.5	▲ 21.9	▲ 18.7
サービス業	▲ 16.2	▲ 6.2	▲ 14.6	▲ 11.1	▲ 16.3	▲ 14.9

価格転嫁の状況と賃上げ等の労務的課題に関する調査

<増加コストの価格転嫁の割合と適切な価格転嫁ができない理由> (継続調査3回目)

○ 今回で3期継続した調査において、前期は増加コストの「影響なし」と回答した比率が大きく減少し、今期もその構成に変化はない。増加したコストに対して50%以上の価格転嫁を行えた企業は約20%となり、前期から約10ポイント減少し、逆に20%未満の階層が増加している。これは、数次に亘る波動的なエネルギーコストや原材料価格の高騰により、追加的な未転嫁部分が増大したことによるものと推測される。

規模別の特徴として、規模にかかわらず増加コストをそのまま価格転嫁することは難しく、その中でも大企業ほど転嫁率は高く、全く転嫁できない小規模企業の比率が高いことが目立つ。

業種別では、卸売業が比較的高い転嫁率を示しており、建設業は工期が長期に亘る影響から低い転嫁率となっている。

○ 適切な価格転嫁ができない理由は、3期分の調査に大きな差異は生じておらず、「自助努力でカバーする」とした回答が約40%と最も多く、「打診したが拒否」、「関係重視で打診せず」が僅かながらに漸減の傾向を示している。

<賃上げの予定有無と賃上げ率およびそれぞれの理由>

○ 40%強が定期昇給またはベースアップを予定していると回答したが、現段階でベースアップを加味した企業は僅か10%強であった。

規模別では、小規模企業においては、およそ半数が賃上げの「予定なし」と回答した。

○ 賃上げ幅については、5%を超える大幅な賃上げは僅か10%弱であり、業種別において、製造業では小幅、建設業や卸売業がやや大幅であった。

○ 賃上げの理由は、「従業員の処遇・生活水準向上」を挙げる企業が半数近くに達した中、特に中小・小規模企業では「人材確保・流出防止」を挙げる回答が多く、業種別における建設業でも同回答が高い比率を現した。

逆に賃上げを行わない理由は、収益悪化事情によるものが約45%に上り、うち価格転嫁の遅滞は14%であった。規模別においては、大企業では「原材料価格の高騰」、中小企業では「価格転嫁の遅滞」、小規模企業では「景気の先行き不安」が、それぞれ最も高い率を示した。

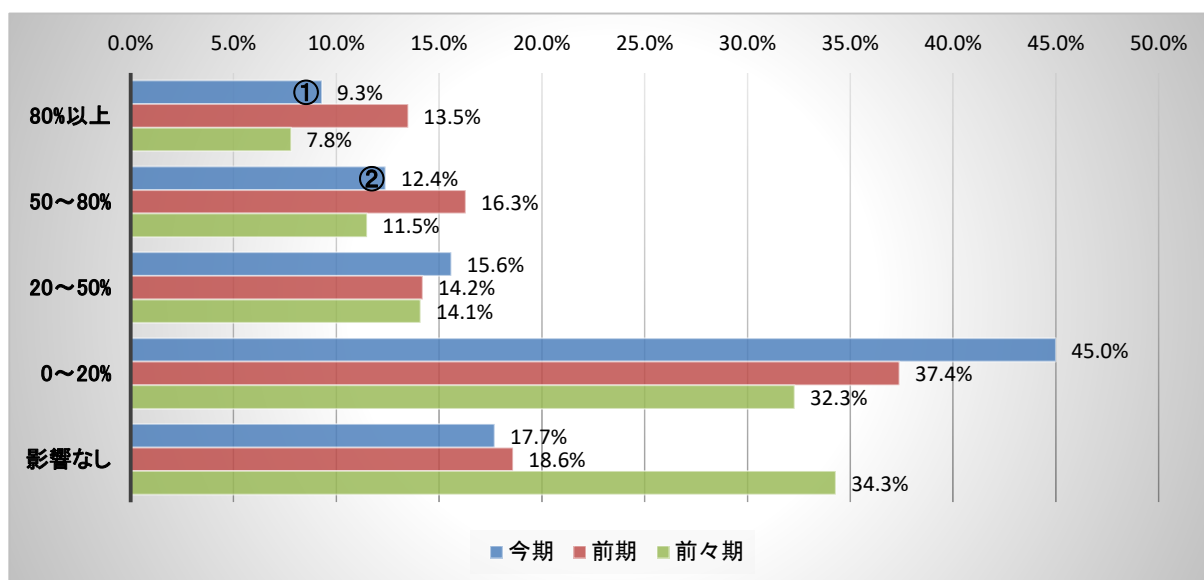
<人手不足の状況>

○ 人手不足と認識する企業は半数弱であり、その多くは募集しても人手が集まらない状況にある。

規模別では、中小企業の不足感が強く、特に小規模企業においては「人手不足でも雇用する余力がない」とする比率が他の規模に比して明らかに高い。

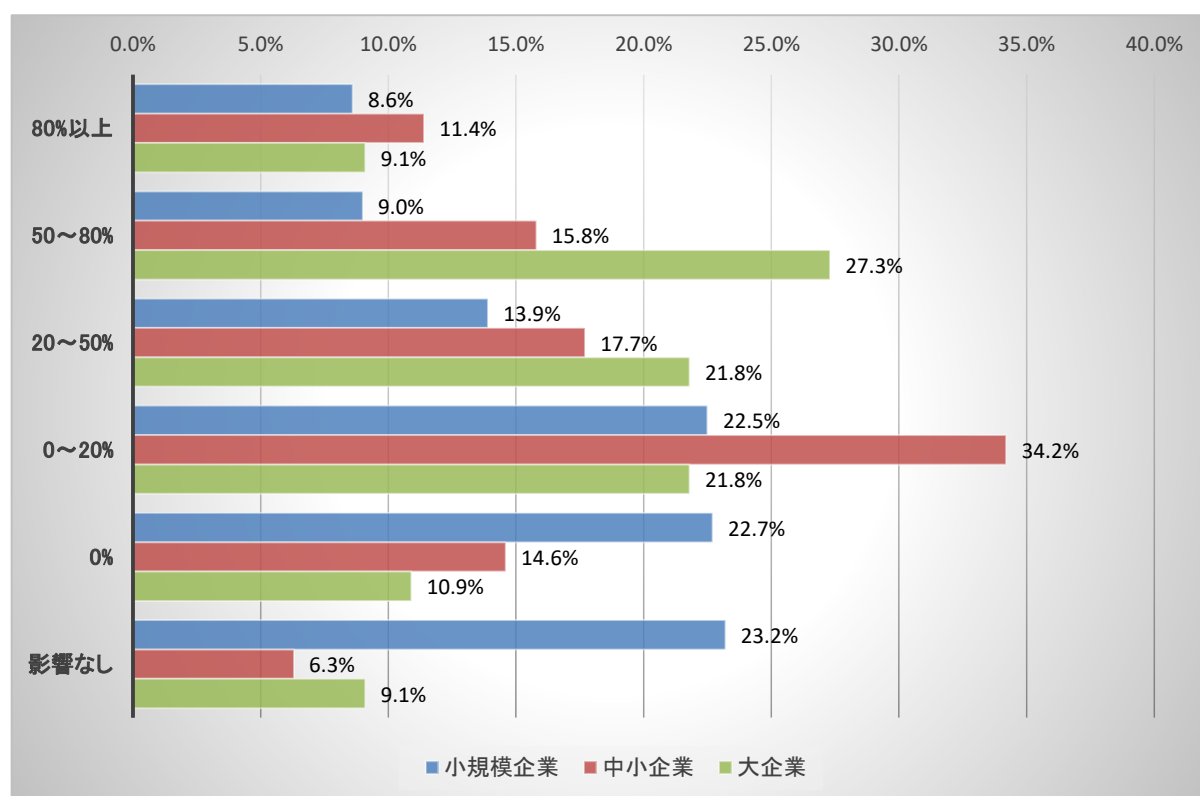
業種別では、建設業で人手不足が顕著であり、「募集しても集まらない」とする率が60%を超過した。小売業ではパートタイマーなどの非正規労働者による雇用の柔軟性が高いと推定され、「必要な人手を確保」している率が70%近くに上った。

1(1). 増加したコストに対する価格転嫁の割合（継続調査項目）



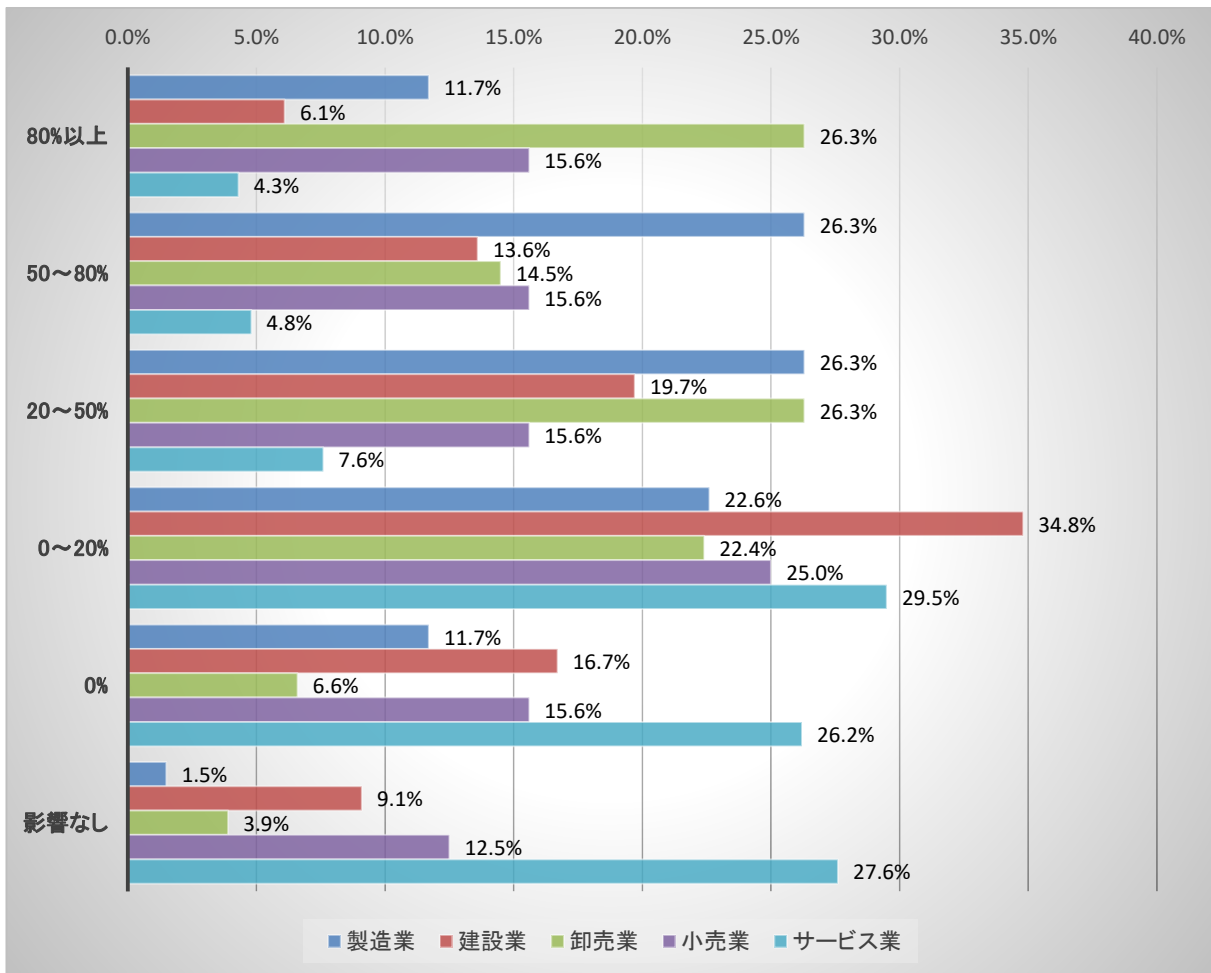
○ 今回で3期連続した調査において、前期に増加コストの「影響なし」と回答した比率が大きく減少して、今期もその構成に変化はない。増加したコストに対して50%以上の価格転嫁を行えた企業（①＋②）は約20%となり、前期から約10ポイント減少し、逆に20%未満の階層が増加している。これは、数次に亘る波状的なエネルギーコストや原材料価格の高騰により、追加的な未転嫁部分が増大したことによるものと推測される。

<企業規模別>



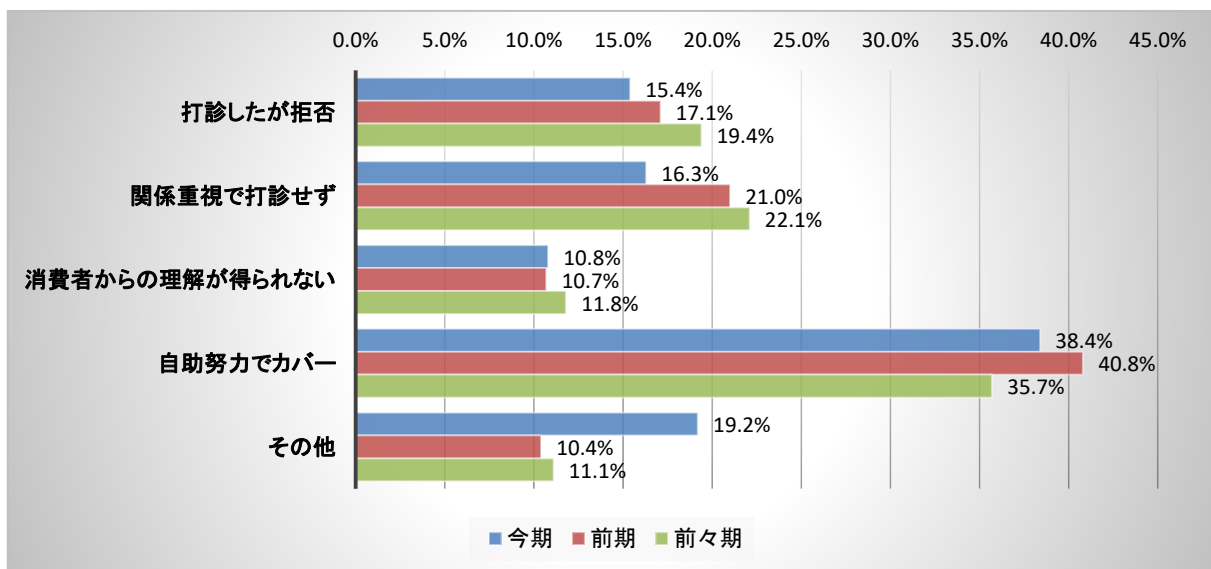
○ 規模別では、規模にかかわらず増加コストをそのまま価格転嫁することは難しく、その中でも大企業ほど価格転嫁率は高く、全く価格転嫁できない小規模企業の比率が高いことが目立つ。

<業種別>



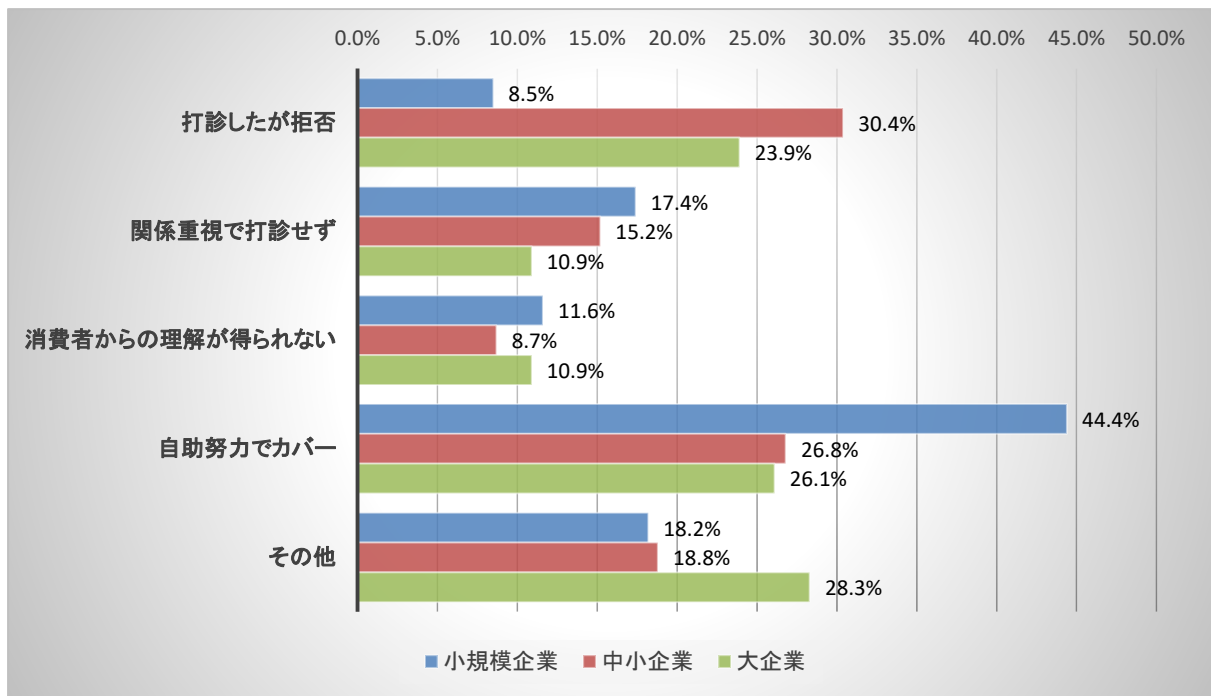
○ 業種別では、卸売業が比較的高い転嫁率を示しており、建設業は工期が長期に亘る影響から低い転嫁率となっている。また、一般に原材料費の原価率が低いと目されるサービス業では、影響がないとする企業が30%弱に上り突出した。

1(2). 適切な価格転嫁ができない理由（継続調査項目）



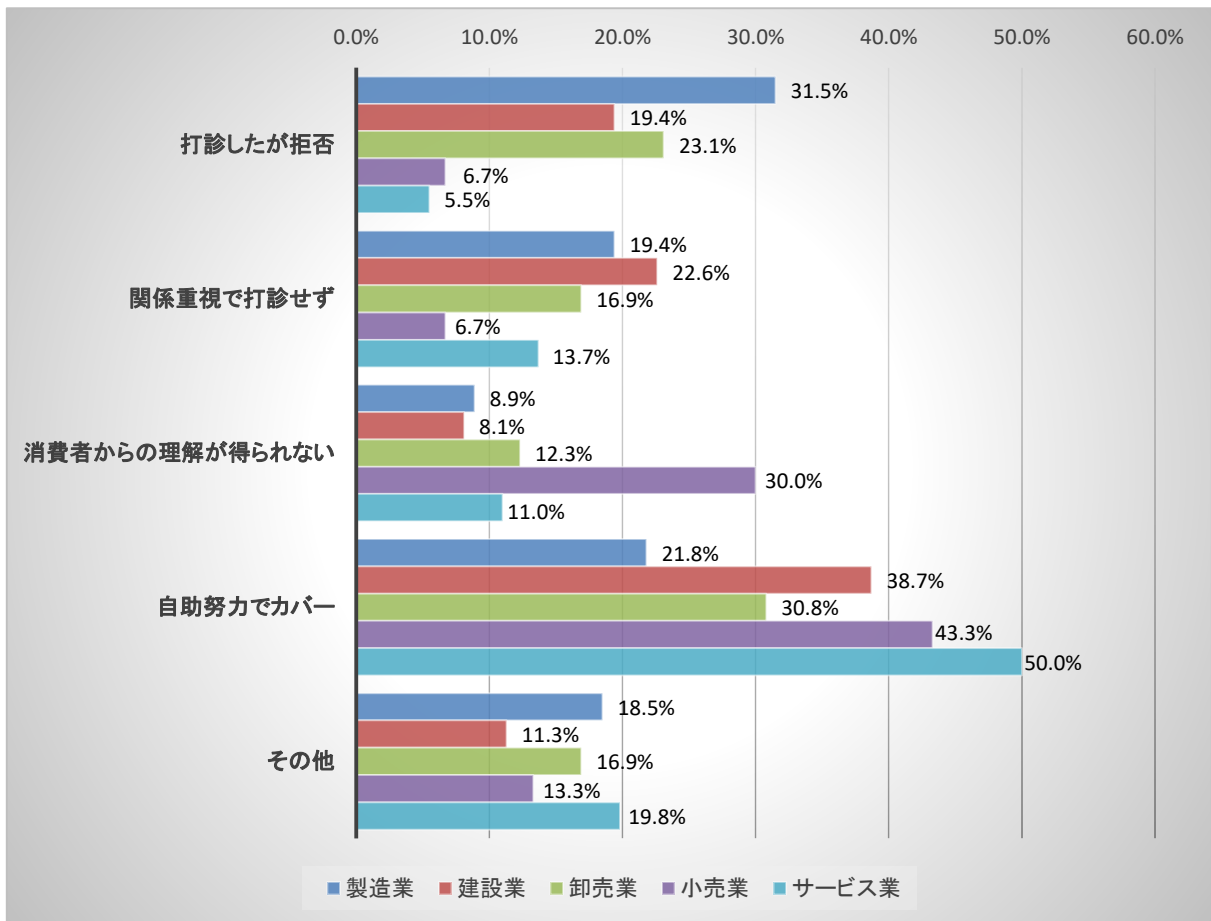
○ 適切な価格転嫁ができない各理由の比率は、3期分の調査に大きな差異は生じておらず、「自助努力でカバーする」とした回答が40%弱と最も多い。「打診したが拒否」や「関係重視で打診せず」が、僅かながらに漸減の傾向を示している。

<企業規模別>



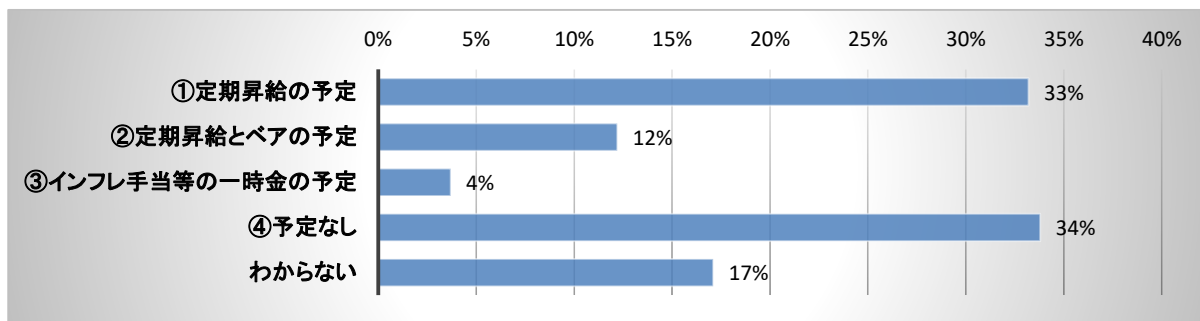
○ 規模別では、小規模企業の「打診したが拒否」が顕著に低いが、「自助努力でカバー」が40%強と突出して高いことなどから、そもそも自重して打診に至っていないことが推測される。

<業種別>



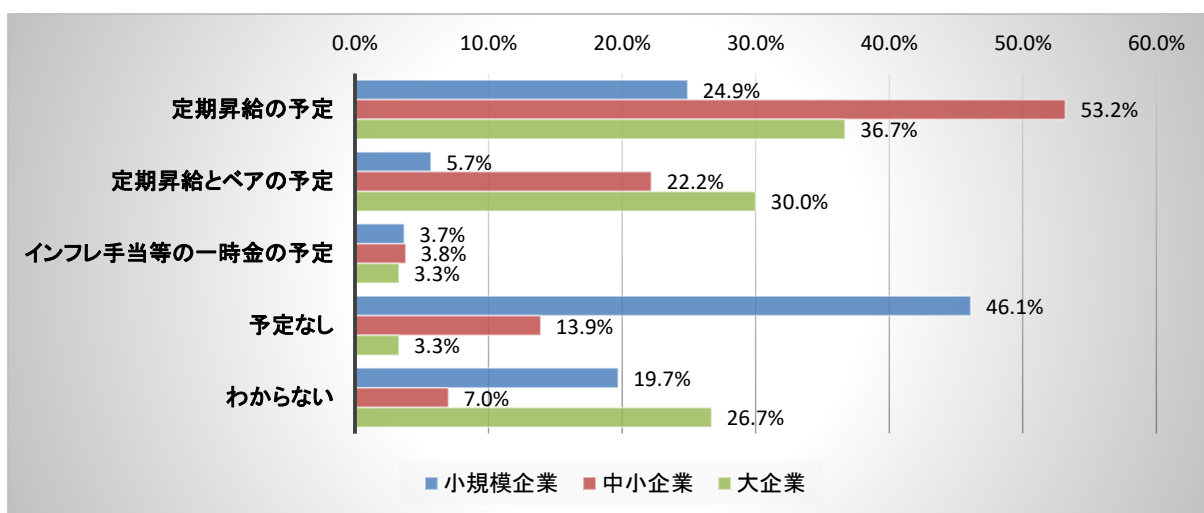
○ 業種別では、前期に続いて、小売業において「消費者からの理解が得られない」や「自助努力でカバー」とする比率が高い。サービス業における「自助努力でカバー」とする比率が顕著に高いことも、前期と同様。

2(1). 令和5年度の賃上げの予定



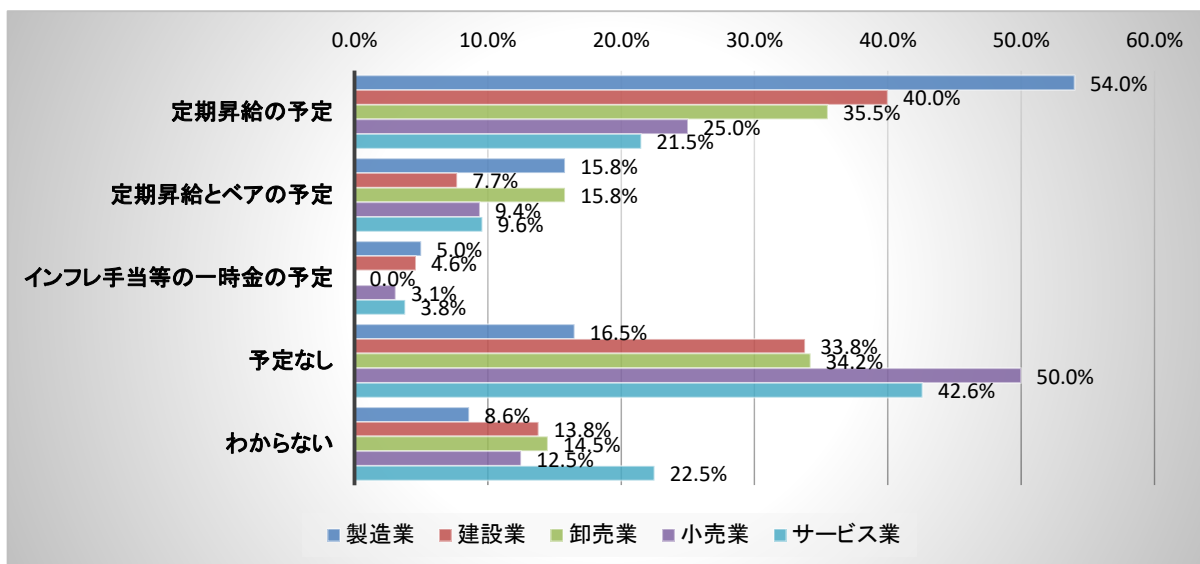
○ 40%強が定期昇給またはベースアップを予定しているが、現段階でベースアップを加味した企業は10%強であった。

<企業規模別>



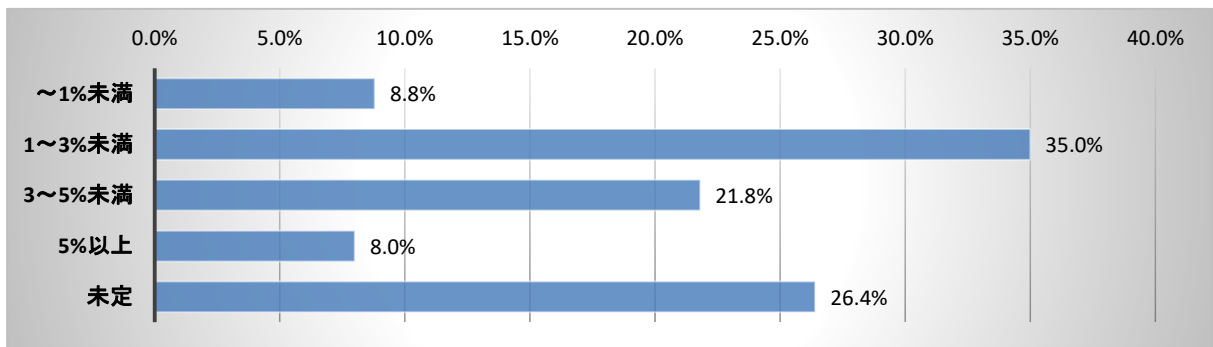
○ 規模別においては、規模に比例して賃上げを予定しており、小規模企業においてはおよそ半数が賃上げの「予定なし」と回答した。

<業種別>



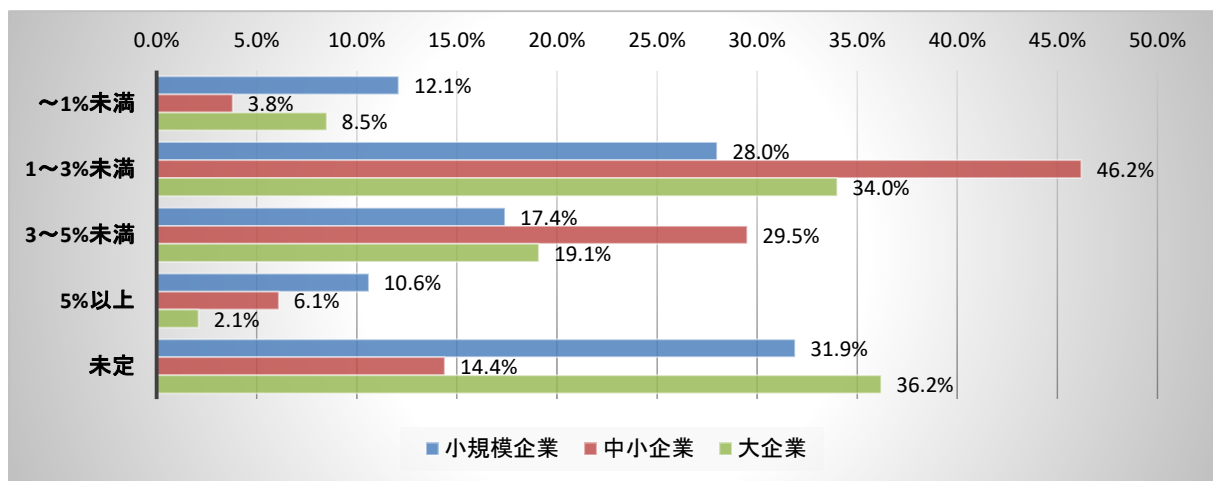
○ 業種別においては、製造業・建設業・卸売業において賃上げを予定する比率が高く、逆に小売業・サービス業においては比率が低い。

2(2). 賃上げ率の見込み(2(1)で①または②の回答者)



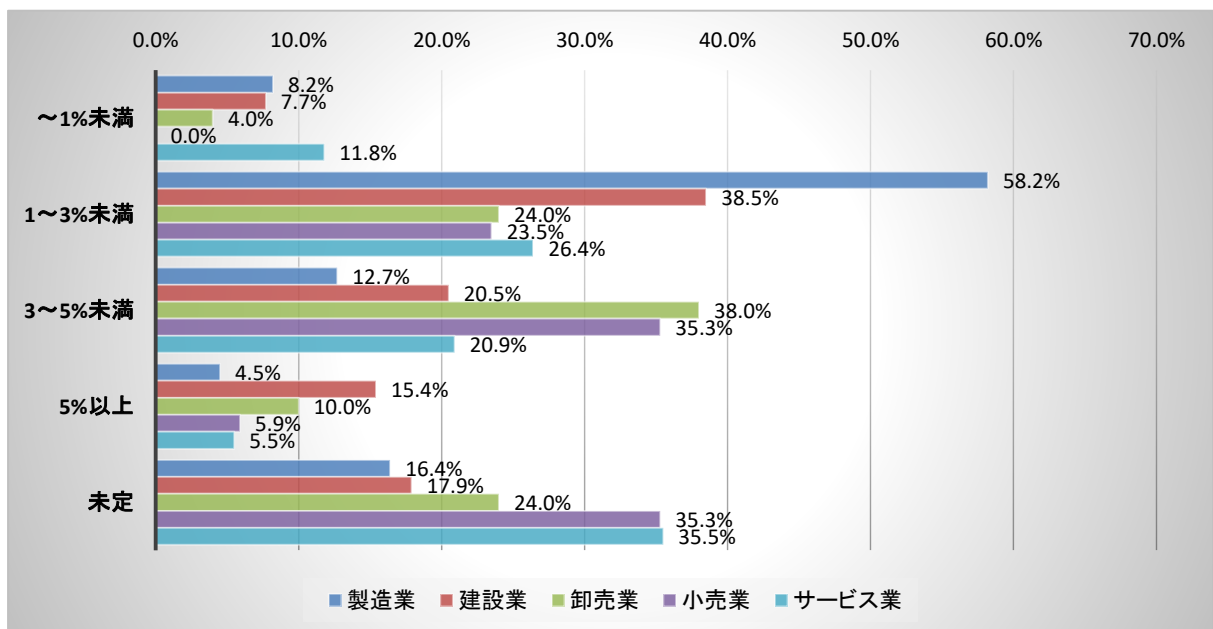
○ 賃上げを予定する企業のうち、賃上げ率1~3%未満とする回答が最も多く、5%を超える大幅な賃上げは10%弱であった。

<企業規模別>



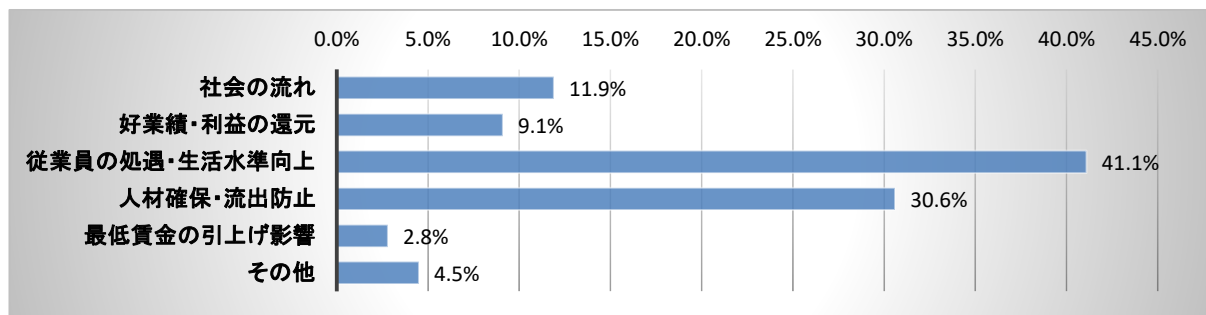
○ 規模別では、賃上げ率が規模に比例するような明らかな相関はみられなかった。

<業種別>



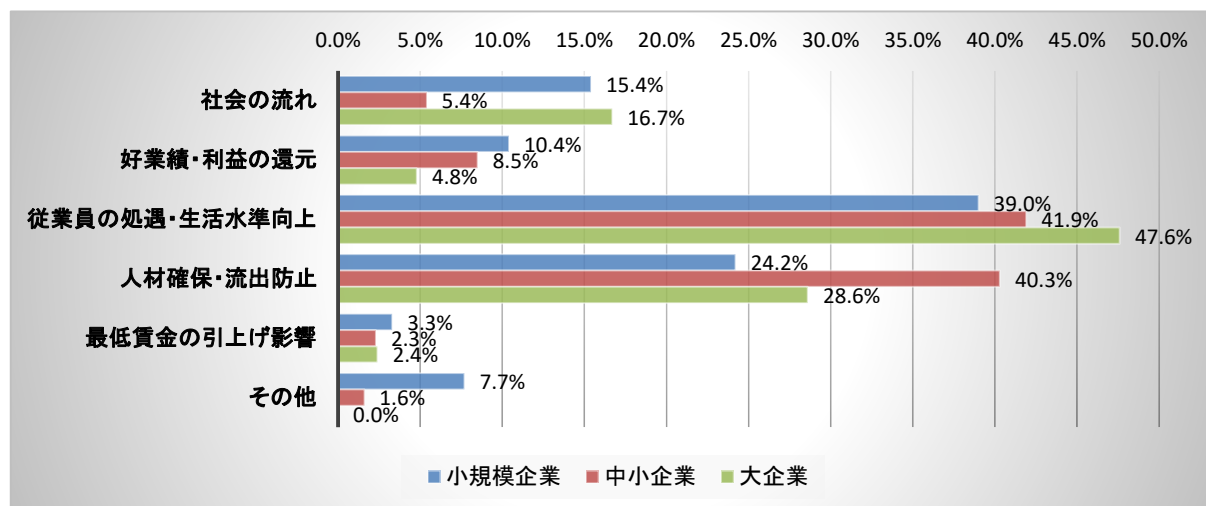
○ 業種別では、製造業がやや小幅となっている。

2(3). 賃上げを実施する最も大きな理由(2(1)で①または②の回答者)



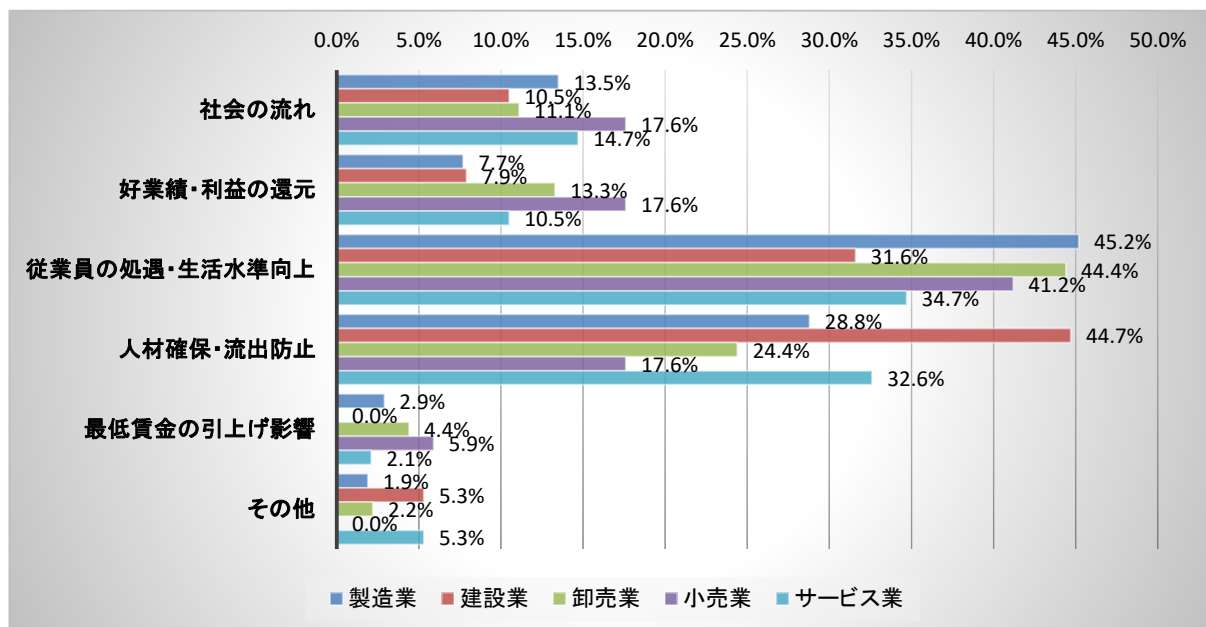
○ 賃上げを実施する理由は、「従業員の処遇・生活水準の向上」を挙げる企業が最も多く半数近くに達し、「人材確保・流出防止」が続いた。

<企業規模別>



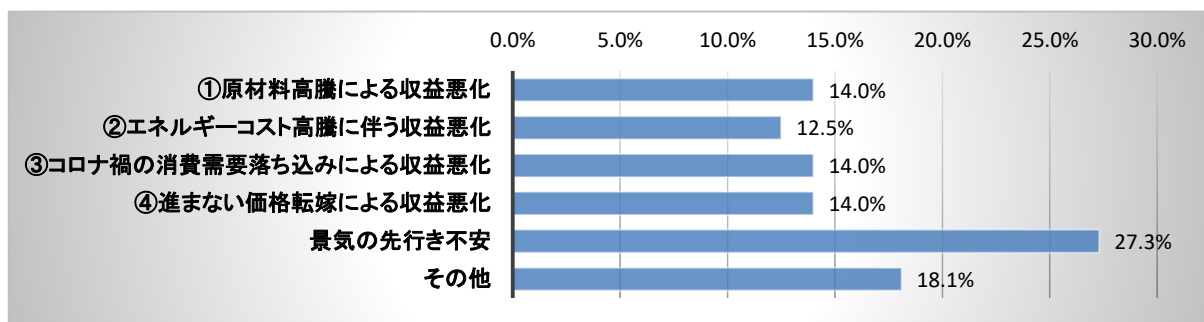
○ 規模別に顕著な格差は生じなかったが、「人材確保・流出防止」を挙げる中小・小規模企業がやや高い比率を示した。

<業種別>



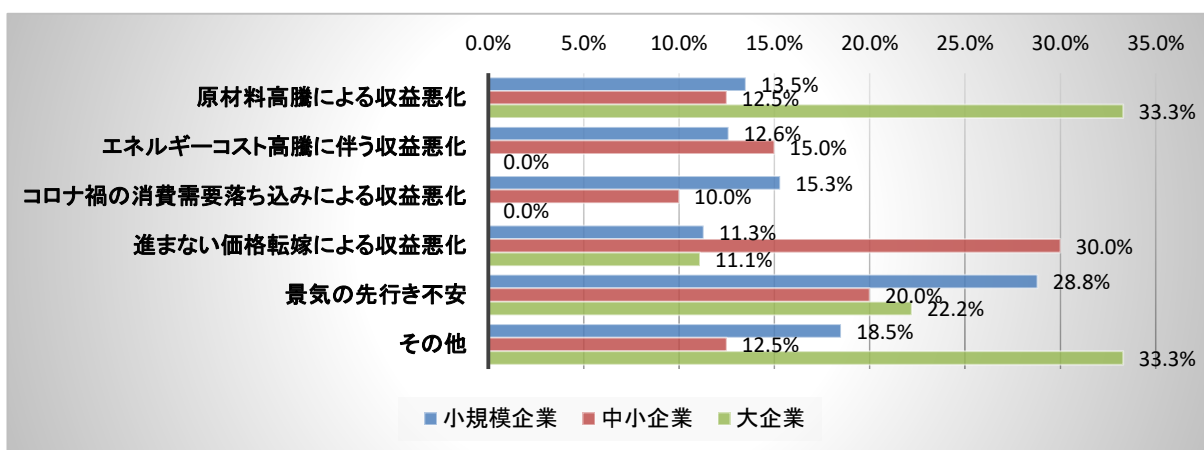
○ 業種別に顕著な格差は生じなかったが、「人材確保・流出防止」を挙げる建設業が高い比率を示した。

2(3). 賃上げを行わない最も大きな理由(2(1)で③または④の回答者)



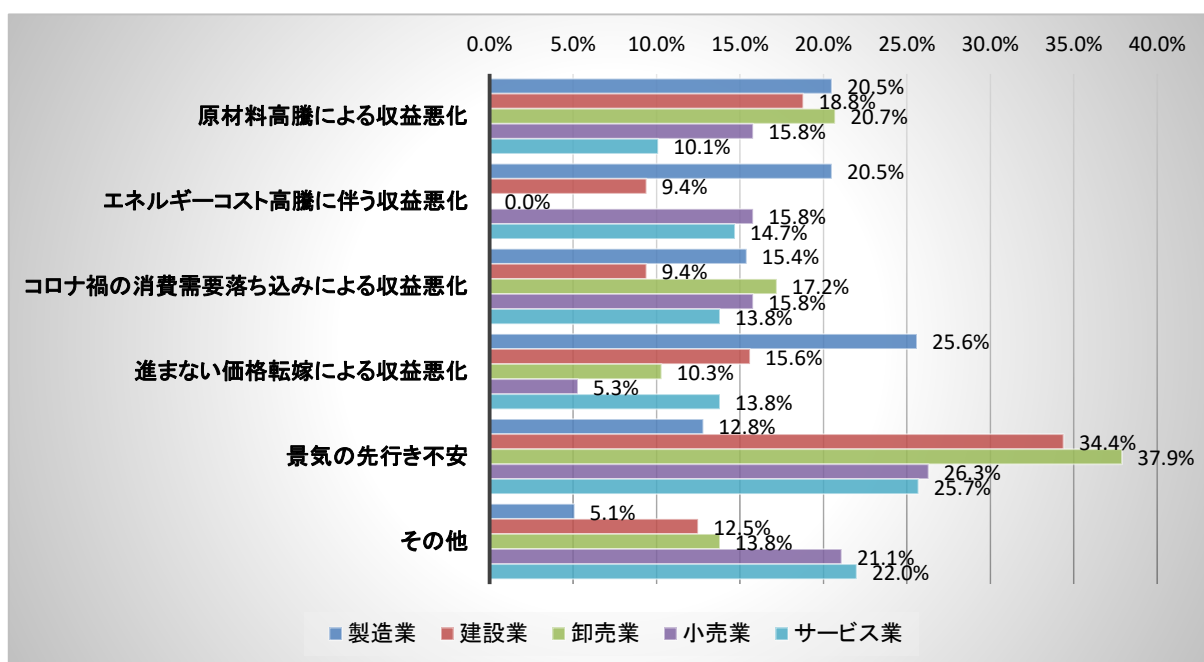
○ 賃上げを行わない理由は、「景気の先行き不安」を挙げる回答が27%で、①～④の各収益悪化要因を累積すると約45%、とりわけ「価格転嫁の遅滞」は14%となった。

<企業規模別>



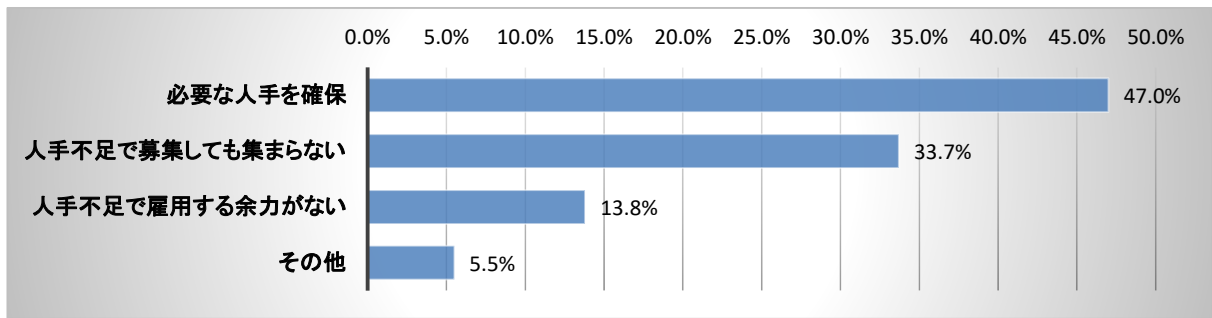
○ 規模別では、大企業は「原材料高騰」、中小企業は「価格転嫁遅滞」、小規模企業では「景気の先行き不安」が、それぞれ最も率が高かった。

<業種別>



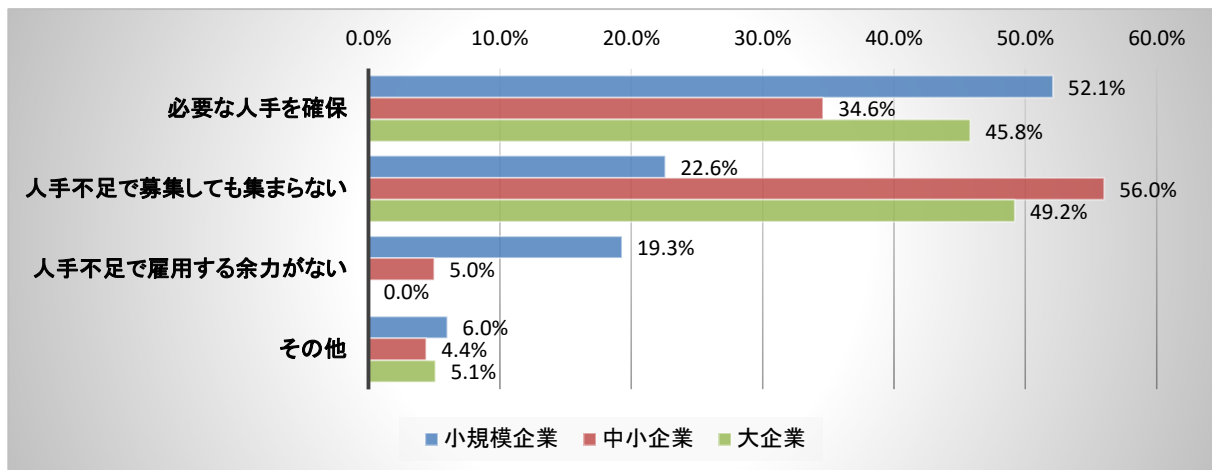
○ 業種別では、製造業において「価格転嫁遅滞」と「エネルギーコストの高騰」、建設業と卸売業において「景気の先行き不安」を挙げる率が高かった。

2(4). 人手の充足状況



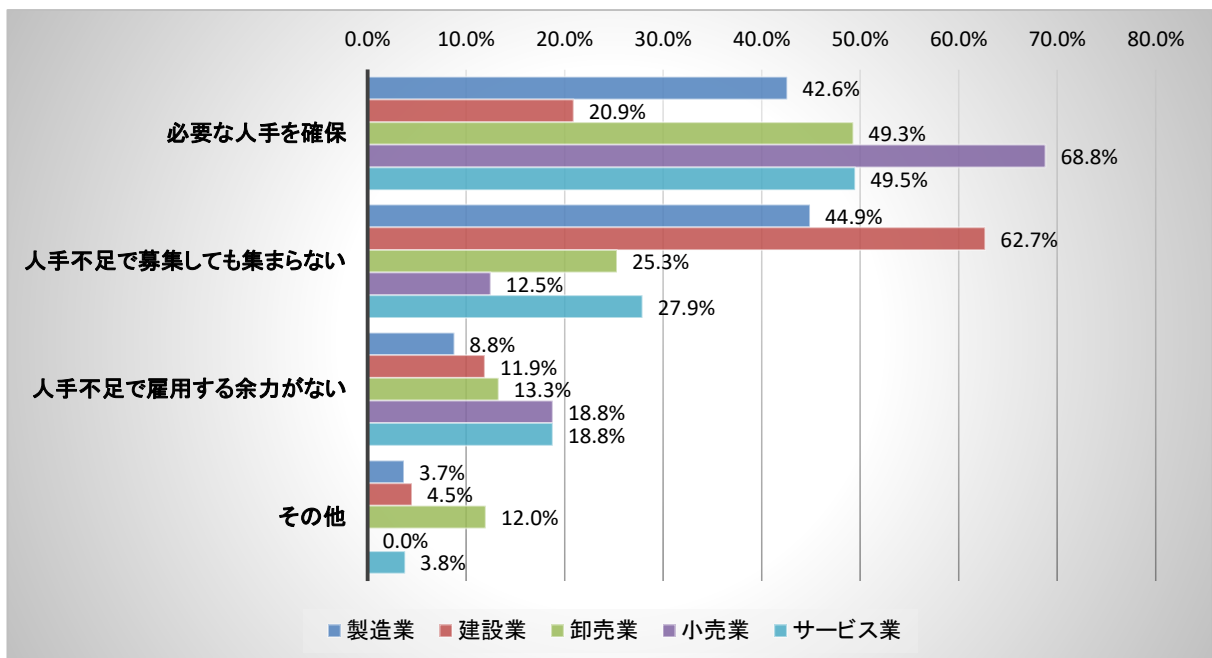
○ 人手不足と認識する企業は約半数であり、その多くは募集しても人手が集まらない状況にある。

<企業規模別>



○ 規模別では、中小企業の不足感が強く、特に小規模企業においては「人手不足でも雇用する余力がない」とする比率が他の規模に比して明らかに高い。

<業種別>



○ 業種別では、建設業で人手不足が顕著であり、「募集しても集まらない」とする率が60%を超過した。

<<人手不足に関する企業の声>>

- 募集をかけても応募そのものがなく人手が足りず、受注件数を抑制したり、競争入札を辞退したりと、商機を逃している。（建設業）
- 特定の技能職の募集をかけても全く応募がなく、稼働率を下げている。（製造業）
- クライアントからの引き合いの多くに、人手が足りず、遅延を生じている。（サービス業）
- ドライバーの募集が所要人数に達せず、稼働率を下げている。（運輸業）
- 全国主要都市で、30代から40代の即戦力となる営業職の募集をかけているが、この年代層の応募がほとんどない。（卸売業）
- 求人を出しても、若年層がモノづくりに関心が薄く集まらずに、高齢者や未経験者しか応募がない。また、若手が採用できても長続きしない。（製造業・その他）
- 人材派遣会社を通じて正規社員の募集をかけても、条件が良い大企業に流れていってしまう。（製造業）
- 求めるIT関連の技術者は業界内で需給逼迫していることに加え、給与相場が上がってしまい、自社にそれを負担する余力がないことから、既存社員の仕事密度を上げることで凌いでいる。（情報通信業）
- 元来が就労者が集まりにくい職種であるところ、最近では業種の垣根を超えた人材の奪い合いとなってきた感じがする。（福祉業）
- 最低賃金も上がる中、いわゆる103万円の壁、130万円の壁に阻まれて、とりわけ年末に掛けて、就業時間を調整する扶養内就業者が生じて、業務に穴があいてしまうことから、税制の改正が必要であると思う。（サービス業）

<<景況感に関する企業の声>>

- 自動車部品製造を業としているが、依然、半導体などの部品不足が解消されない。また、鋼材やエネルギーコストの高騰により、原価構成が大きく変容している。（製造業）
- 全国旅行支援制度が継続しているものの、補助率の低下もあり、期待したほどの効果が出ていない。（旅行業）
- 競争が激しい業界内では、価格転嫁の値上げを行おうとするものなら、競争見積もりで代わりの会社にとって代わられる。（製造業）
- 下請け工事は、価格決定権を握る元請けが、発注者から原価高騰分をもらっていないと言い切れば、そこであきらめるしかない。（建設業）
- 中国のロックダウンや部品不足に起因して、工場の操業が部分的に停止することで、サプライチェーンが分断され、過剰な在庫品が積みあがった。（製造業）
- 3年前の新型コロナ流行以降、教室の生徒が半減して赤字に転落する中、給付金の支給も止まり、個人貯蓄を取り崩して凌いできた。昨今、コロナも収束しかけた折、コロナの特別貸付を利用して何とか業績回復を目指していきたい。（スクール業）
- 生活に欠かせない必需品でないものは、消費が冷え込んでくると一番先に影響を受ける。特にスポーツ関連品は部活の自粛、大会の中止、受験シーズンで手の打ちようがない。（卸売業）
- 円安で昨年の仕入れコスト(輸入)は30%アップした。加えて光熱費の高騰のために、可処分所得が減り、顧客購入単価の減少につながっている。（小売業）
- 多くの商品が大幅値上げをしていることがテレビで取り上げられてきていることで、価格を上げやすくなった。（小売業）