

調査対象：福岡商工会議所の会員企業 2,000社を任意抽出 期間：平成30年3月9日～3月28日 回答数：627社 回答率：31.4%

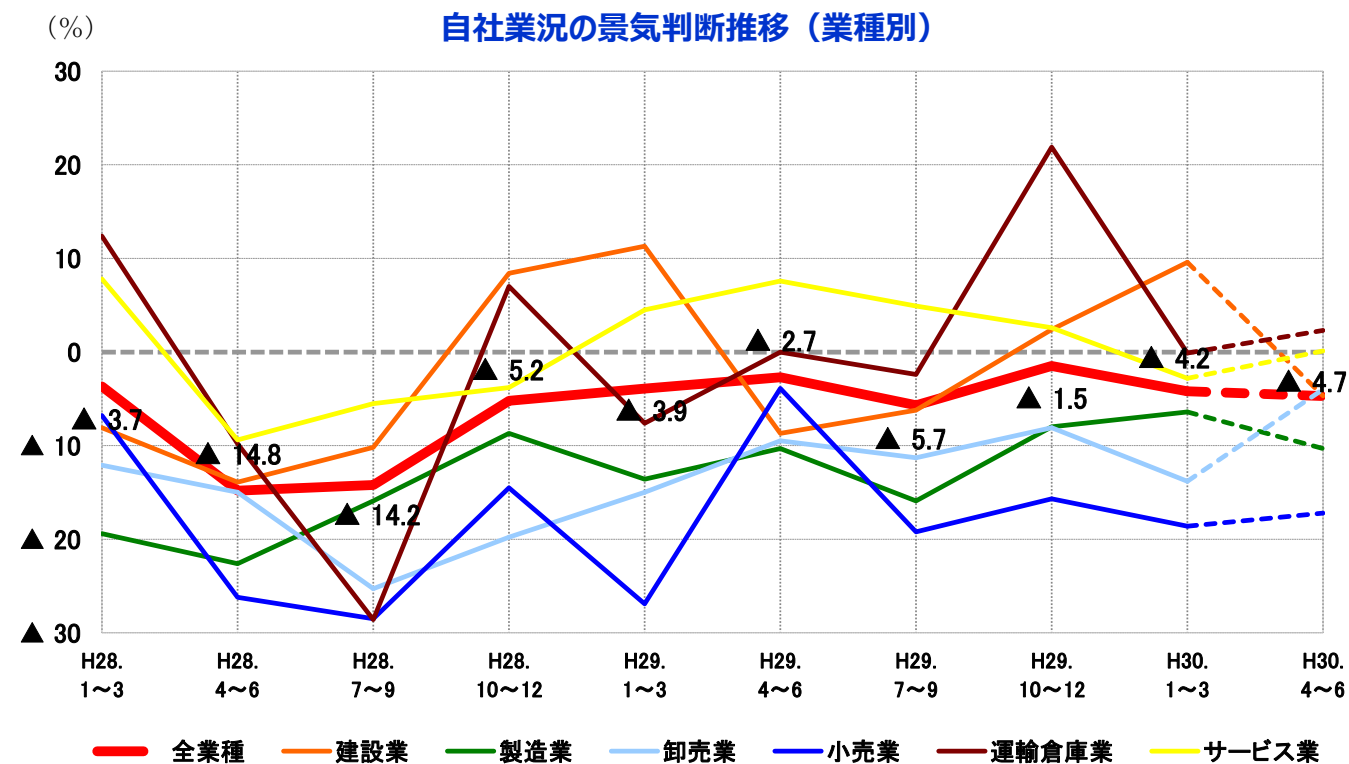
業況DIは、足もとで一服。先行きも慎重で、ほぼ横ばい。

- ▶ 平成30年1～3月の自社業況DI（全業種）は、▲4.2となり、前期から▲2.7ポイントの悪化となった。
- ▶ 業種別にみると
 - DI改善 建設業（+2.4→+9.6）、製造業（▲8.0→▲6.4）
 - DI悪化 運輸・倉庫業（+21.9→▲0.1）、卸売業（▲8.1→▲13.8）、サービス業（+2.6→▲2.8）、小売業（▲15.7→▲18.6）
- ▶ 構成別では、原材料・仕入価格DIが上昇（+28.5→+33.4）し、販売価格DIは（+1.6→▲0.2）と十分に転嫁できず、営業利益DI（▲13.0→▲13.4）はやや悪化した。
- ▶ 経営上の問題点は上位より（全24項目中）
 - 1位「人材難、求人難、定着の悪化（56.6%）」（建設業73.0%、運輸・倉庫業72.7%、サービス業62.5%）
 - 2位「受注、需要の減少（29.8%）」（製造業43.6%、建設業39.7%）
 - 3位「営業利益の低下（28.2%）」（卸売業33.7%、小売業32.9%、製造業30.8%）
- ▶ 次期（平成30年4月～6月）は、▲4.7（今期比▲0.5ポイント）と、インバウンドを含めた観光需要拡大への期待感が見られる一方で、人手不足の影響拡大や、原材料費・燃料費の上昇、コスト増加分の価格転嫁遅れなど、先行きの不透明感を懸念する声も多く、業況感は横ばいで推移する見通し。

【企業の声（一部抜粋）】

- ・従業員の確保に非常に苦労している。単価契約の値下げが強まっている。（道路貨物運送業）
- ・従業員の高齢化及び後継者不足。（その他小売業）
- ・仕入価格が経費を圧迫。エンドユーザーへの転嫁は中小企業には困難。（各種商品小売業）
- ・景気対策、災害復旧等もあり3年ほどは良いとは考えるが、中長期的には不透明。（土木工事業）

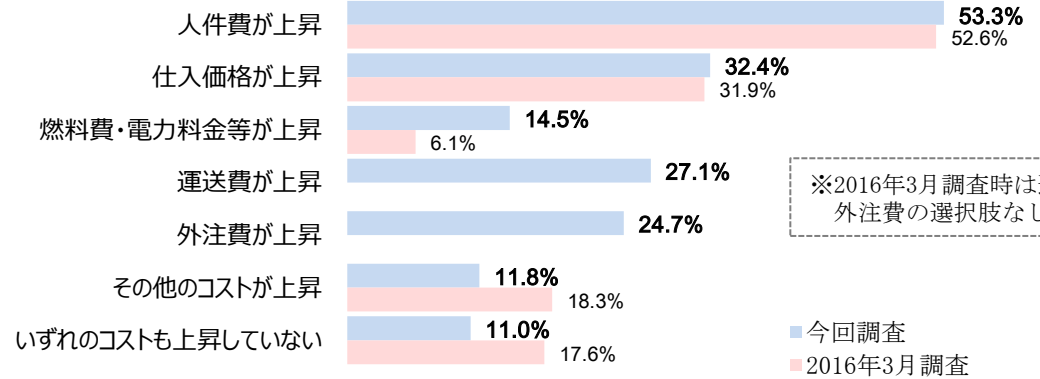
自社業況の景気判断推移（業種別）



コスト増に伴う価格転嫁について【付帯調査】

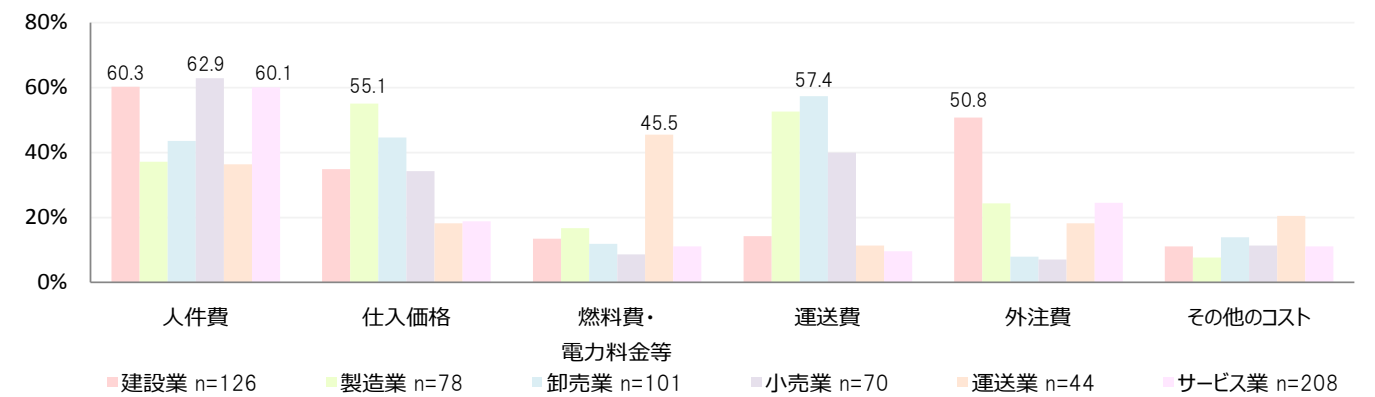
景気が緩やかに改善しているといわれる中、中小企業においては、人手不足による人件費の上昇や、原油価格高騰による製品仕入価格の上昇を販売価格へ転嫁できず、利益確保が困難という声も聞かれる。今回は一年前と比較して増加したコストの価格転嫁について調査した。

1-1. コスト増加状況（全産業）（複数回答）



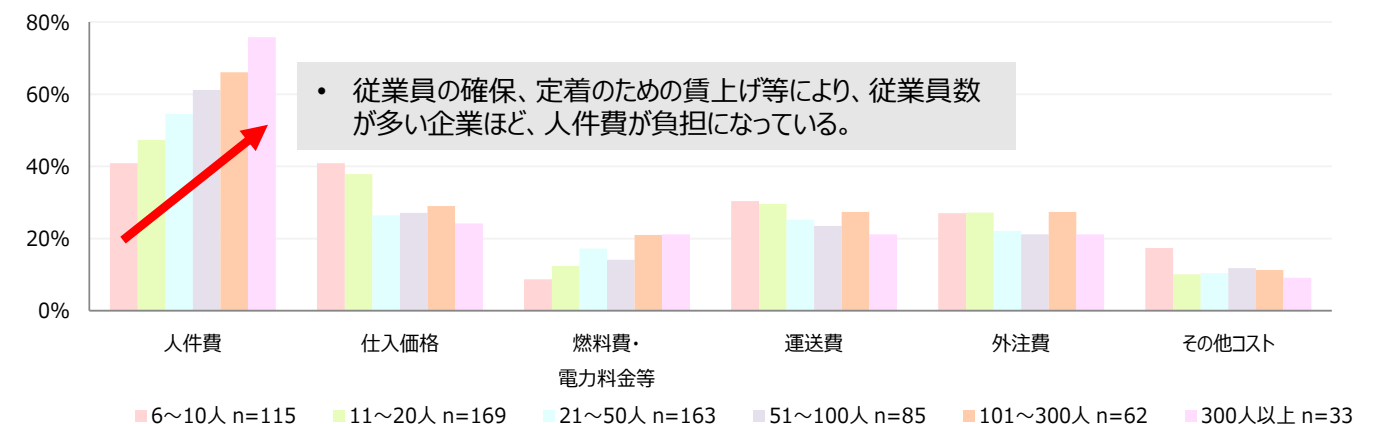
- ・1年前と比較して増加したコストについて、上位から「人件費」と回答した企業（全産業）が53.3%、「仕入価格」と回答した企業が32.4%となり、前回調査時（2016年3月）とほぼ同じ傾向を示した。
- ・前回調査時に比べ、燃料費・電力料金等と回答した企業が増えた。

1-2. コスト増加状況（業種別）（複数回答）



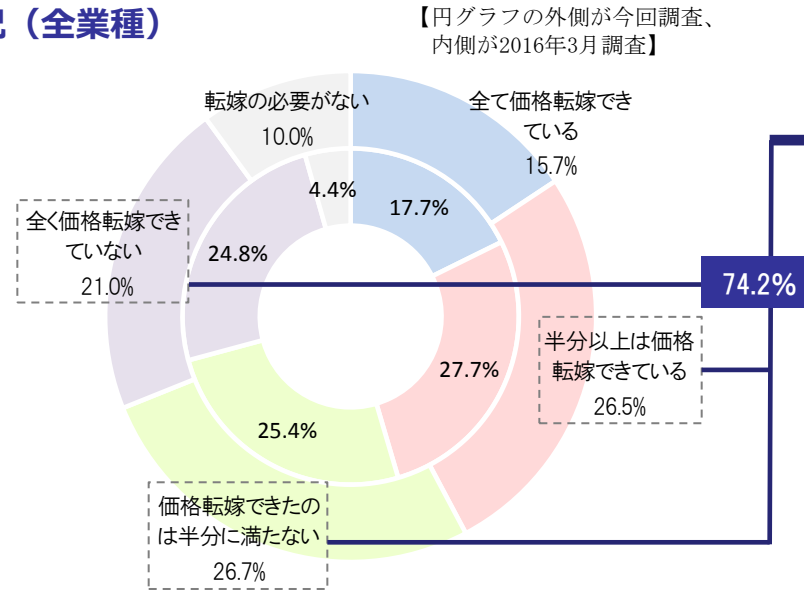
- ・業種別に見ると、「人件費」については、小売業（62.9%）、建設業（60.3%）、サービス業（60.1%）が特に高く、「仕入価格」については、製造業（55.1%）が最も高い。
- ・原油価格高騰の影響を大きく受け、運送業では「燃料費・電力料金等」と回答した割合が高い（45.5%）。

1-3. コスト増加状況（従業員規模別）（複数回答）



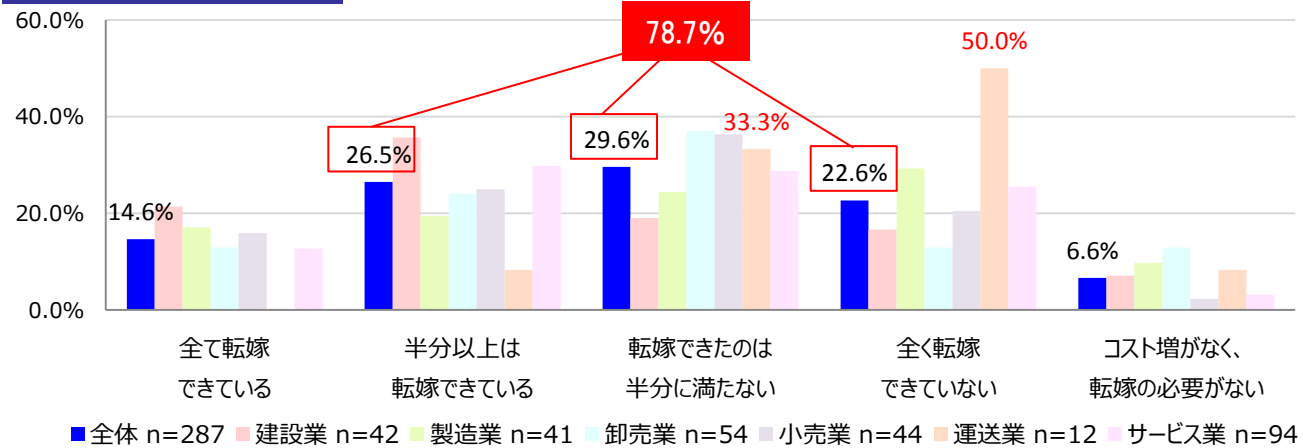
2-1. コスト増加分の価格転嫁状況（全業種）

- コスト増加分の価格転嫁の状況については、「全て転嫁できている」と回答したのは15.7%（前回比▲2pt）。
- 他方、「全く転嫁できていない」や「一部転嫁できていない企業」は74.2%となり、前回調査（77.9%）同様7割を超える企業が転嫁できていないという結果となった。

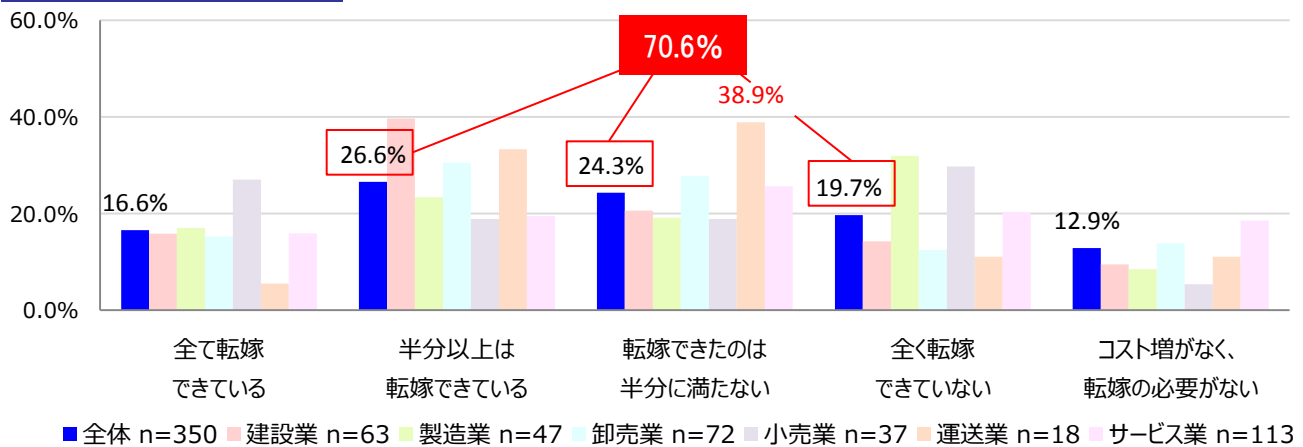


2-2. コスト増加分の価格転嫁状況（業種別）

BtoC(個人向け):287社



BtoB(企業向け):350社



- 消費者向け商品・サービス（BtoC）について、価格転嫁できていない企業は78.7%、企業向け（BtoB）では70.6%となり、7割以上の企業が価格転嫁に難航している。
- 中でも運送業は他の業種に比べて価格転嫁ができていない結果となった。

2-3. 価格転嫁できない要因（全業種）（複数回答）

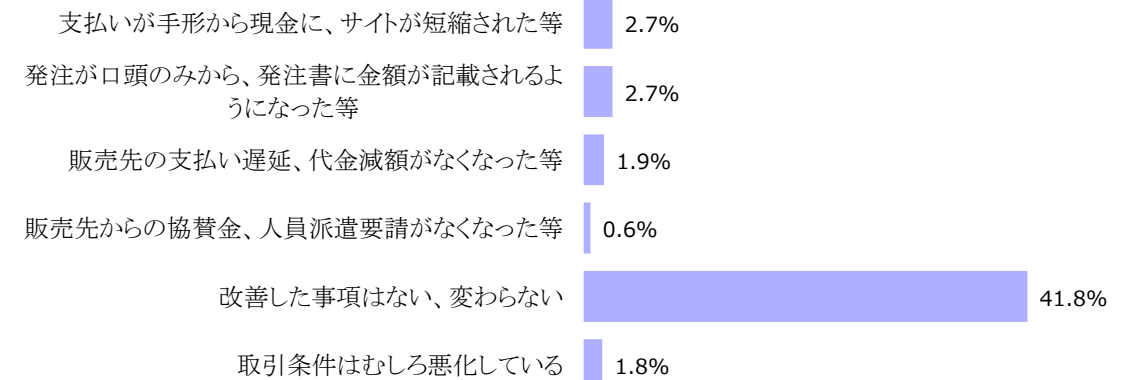
➤ 2-1で「価格転嫁できていない」と回答した74.2%の企業について、主な要因をたずねたところ以下の結果となった。

| 価格転嫁できない主な要因 | | 前々年同月 |
|-----------------------------------|-------|-------|
| 競合他社が価格を上げていない（据え置き、値下げ）のため | 45.5% | 52.0% |
| 消費者の低価格志向または取引先の値下げ要求の強まり | 30.0% | 31.6% |
| 取引価格を固定した長期契約により、足元の価格変動を反映できないため | 18.4% | 15.0% |
| 需要が減少しているため | 19.0% | 29.3% |
| 既に販売価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため | 5.7% | 4.7% |

- 価格転嫁できない要因は「競合他社の価格据え置き、値下げ」が一番高く45.5%、次いで「消費者の低価格志向の高まりや取引先の値下げ要求の強まり」が30.0%と、単純に価格転嫁ができない背景が伺える。

3. 販売先との取引条件が前年から改善した事項（全業種）（複数回答）

➤ 平成28年下請法の運用基準が見直された。見直し後の下請法が浸透し、取引条件が改善されたかたずねたところ、以下の結果となった。



- 事業者向け販売（BtoB）をしている企業のうち、前年度（2016年度）に比べ、取引条件が改善した企業は6.9%、「改善した事項はない、変わらない」企業は41.8%、「悪化している」と回答した企業は1.8%となった。
- 改善した取引条件は、「受取手形の期日短縮」や「現金比率の高まり」などが見られた。

総括

- 地場中小企業は人手不足が最大の経営課題となっており、先行き見通しも慎重になってきている。
- 人材確保のための人件費の増加や、原油価格の高騰、為替の円安基調による仕入価格や燃料費等の上昇などコストは増加する一方、それらを販売価格に転嫁することが依然としてできていない。
- 競合他社が価格を上げず、消費者の低価格志向が強まっており、また、販売先との取引条件も改善がみられない。中小・小規模企業の利益を確保するために、当所としては身の丈IT導入による生産性向上、経営改善計画の策定等、伴走型支援や、IoTを活用した付加価値の高い新たな商品開発などビジネス機会の創出支援を図っていく。