

おせっかいを誇りとします。



地場企業の経営動向調査

[令和5年度第3四半期]

- ・調査期間：令和5年12月6日～12月19日
- ・対象：当所会員企業2,000社（任意抽出）
- ・回答企業数：342社（回答率17.1%）

令和6年1月24日

福岡商工会議所

総合企画部 企画広報グループ

目次

- | | |
|--------------------------------|---------|
| 1. 調査概要 | 2 P |
| 2. 調査対象企業数及び回答企業の内訳（規模・業種別） | 3 P |
| 3. 調査結果（概要・構成別 D I） | 4～13 P |
| 4. 付帯調査結果（コスト増加に伴う価格転嫁の状況について） | 14～18 P |

1. 調査概要

目的

福岡市内地場企業（一部福岡市近郊を含む）の景況及び経営動向を把握すると同時に、これらの情報を企業へ提供し、企業経営の参考に資するため。

調査期間

令和5年12月6日～12月19日

対象

当所会員企業を対象とし2,000社を任意抽出。

内訳：中小企業1,906社（構成比率95.3%）、大企業94社（構成比率4.7%）

＜回答企業数＞342社、回答率17.1%

内訳：中小企業325社（構成比率95.0%）、大企業17社（5.0%）※詳細は3頁参照

方法

四半期毎に実施。FAX及びメールで調査票を送付。

内容

以下8項目について、前年同時期と比較した、令和5年10月～12月の実績、及び令和6年1月～3月の予想

①自社・業界の景況 ②生産額、売上額、完成工事高 ③原材料・製（商）品仕入価格 ④受注価格、販売価格 ⑤製（商）品在庫 ⑥営業利益 ⑦資金繰り ⑧当面の経営上の課題

2. 調査対象企業数及び回答企業の内訳（規模・業種別）

規模別	対象数	回答数	回答率	回答結果構成比
全業種	2,000	342	17.1%	
中小企業	1,906	325	17.1%	95.0%
大企業	94	17	18.1%	5.0%

建設業	351	80	22.8%	23.4%
土木建設業	141	33	23.4%	9.6%
建設付帯工事業	86	19	22.1%	5.6%
電気・管工事業	124	28	22.6%	8.2%

製造業	225	47	20.9%	13.7%
食料品製造業	60	11	18.3%	3.2%
繊維製品製造業	10	0	0.0%	0.0%
建材・木・紙製品製造業	10	2	20.0%	0.6%
印刷・製本業	47	4	8.5%	1.2%
窯業・土木製品製造業	9	2	22.2%	0.6%
金属製品製造業	21	10	47.6%	2.9%
一般機械器具製造業	24	7	29.2%	2.0%
電気機械器具製造業	22	7	31.8%	2.0%
その他製造業	22	4	18.2%	1.2%

サービス業	796	87	10.9%	25.4%
情報処理サービス業	110	12	10.9%	3.5%
その他事務所サービス業	382	47	12.3%	13.7%
ホテル 旅館 飲食業	106	10	9.4%	2.9%
その他の個人サービス業	198	18	9.1%	5.3%

卸売業	296	75	25.3%	21.9%
食料品卸売業	65	14	21.5%	4.1%
繊維製品卸売業	28	6	21.4%	1.8%
建材・住宅機器卸売業	39	15	38.5%	4.4%
金属・鋼材卸売業	5	0	0.0%	0.0%
一般機械器具卸売業	56	11	19.6%	3.2%
電気機械製品卸売業	8	2	25.0%	0.6%
石油・化学製品卸売業	11	2	18.2%	0.6%
その他製造業	84	25	29.8%	7.3%

小売業	217	25	11.5%	7.3%
食料品小売業	50	5	10.0%	1.5%
衣料品 身の回り品小売業	32	4	12.5%	1.2%
石油・化学製品小売業	12	1	8.3%	0.3%
車両運搬器具小売業	16	5	31.3%	1.5%
家電・厨房器具小売業	18	1	5.6%	0.3%
量販店	4	1	25.0%	0.3%
その他小売業	85	8	9.4%	2.3%

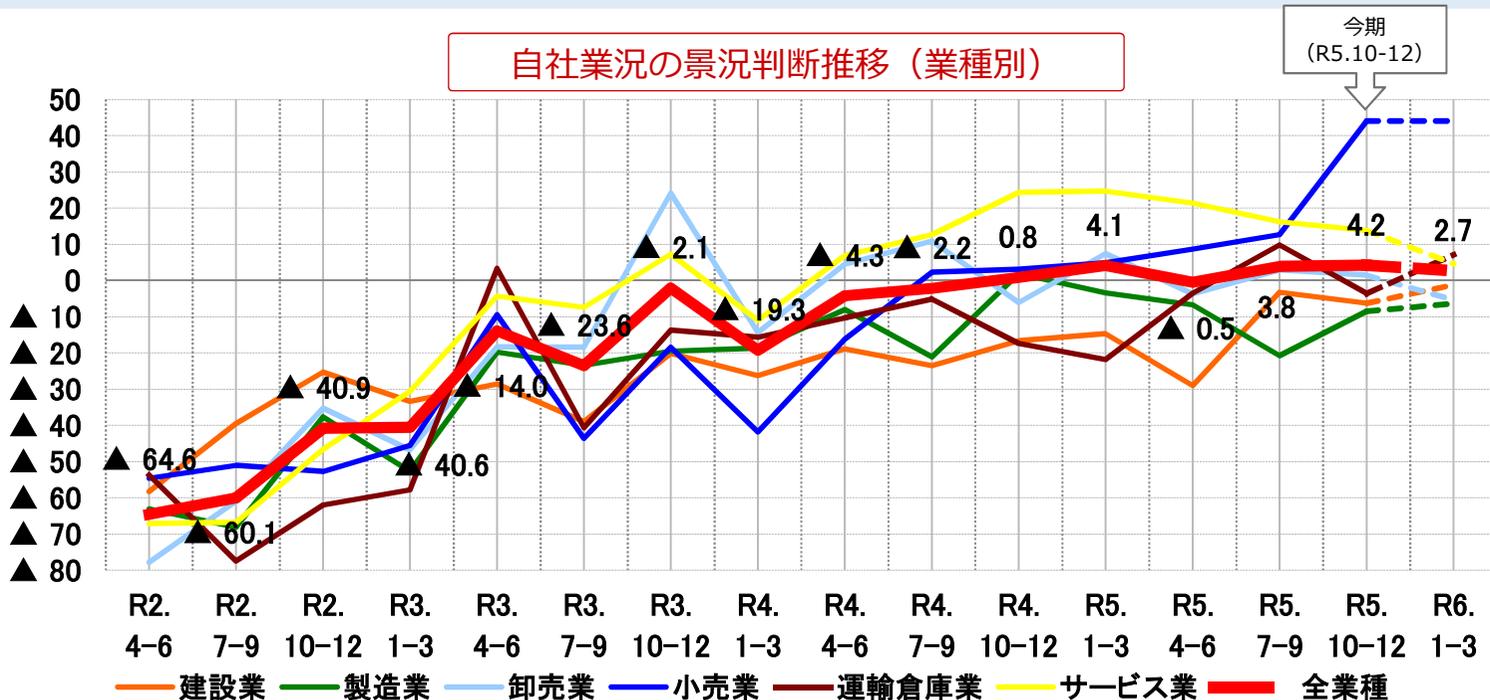
運輸・倉庫業	115	28	24.3%	8.2%
旅客運送業	39	4	10.3%	1.2%
貨物運送・倉庫業	76	24	31.6%	7.0%

3. 概要

令和5年度第3四半期の自社業況DI（全業種）は、2期続けてプラス水準も、人件費、原材料高の影響により、回復に力強さを欠く。

- 令和5年10月～12月の自社業況DI(全業種)は+4.2で、前期比+0.4pt上昇。消費税率が5%から8%へ引上げられる前の駆け込み需要のあった平成26年1月～3月調査以降の最高値となった。次期予測は原材料・仕入価格や人件費の増加等により、+2.7と下落の見込み。
- 業種別では、コロナ5類移行後初の年末商戦での売上改善、インバウンド需要の増加等の声が聞かれた小売業が+44.0(前期比+31.4pt)と、7期連続かつ大幅に上昇。また、製造業が4期ぶりに改善しマイナス幅が縮小した一方、他の4業種は下落している。(表1・グラフ)
- 構成別では、売上額DIが+6.8(前期比▲4.4pt)、資金繰りDIが▲2.6(前期比▲5.3pt)と下落。(表2)
- 経営上の問題点は、「人材難・求人難・定着の悪化」が48.5%(前期比▲1.4pt)と、4期連続で最多となった。(表3)

自社業況の景況判断推移（業種別）



業種別	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	変化	次期予測 (R6.1-3)
全業種	+3.8	+4.2	(+0.4)	+2.7
建設業	▲3.3	▲6.3	(-3.0)	▲1.2
製造業	▲20.8	▲8.5	(+12.3)	▲6.4
卸売業	+2.8	+1.4	(-1.4)	▲5.4
小売業	+12.6	+44.0	(+31.4)	+44.0
運輸・倉庫業	+9.8	▲3.6	(-13.4)	+7.1
サービス業	+16.2	+13.8	(-2.4)	+4.6

※前期 (R5.7-9月期) は前回調査結果。今期の () 内は、前期比。

構成別	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	変化	次期予測 (R6.1-3)
売上額	+11.2	+6.8	(-4.4)	+6.7
原材料・仕入価格	+67.3	+66.1	(-1.2)	+53.8
販売価格	+24.9	+25.2	(+0.3)	+21.0
製品在庫	▲2.2	▲1.2	(+1.0)	+2.3
営業利益	▲8.0	▲7.6	(+0.4)	▲6.7
資金繰り	+2.7	▲2.6	(-5.3)	▲5.8

※前期 (R5.7-9月期) は前回調査結果。今期の () 内は、前期比。

事業者の声（一部抜粋）

- インボイス・電帳法対策への対応経費が増加している。（建設業：管工事）
- インバウンドによる売上が昨年を大きく上回る数値で伸長しており、業績においてプラスに影響している。（小売業：百貨店、総合スーパー）
- 燃料費（軽油価格）及び、原材料費が値上がりしている。2024年問題を目前にして、労働力を確保するための雇用者数の増加とベースアップによる賃金増加も影響している。（運輸・倉庫業：道路貨物運送）
- 売上は上がっているが、人件費、光熱水道費、原材料費の高騰が影響し、利益は微増に留まっている。（サービス業：旅館、ホテル）
- 資材・人件費の高騰による工事利益の圧縮。（建設業：土木工事）

表3：経営上の問題点（上位5項目）

順位	問題点	割合	変化
1	人材難、求人難、定着化の悪化	48.5%	(-1.4)
2	原材料高・入手難	38.0%	(+1.3)
3	受注、需要の増加又は減少	36.8%	(+1.9)
4	経費の増加	33.0%	(+1.1)
5	営業利益の低下	23.7%	(+2.3)

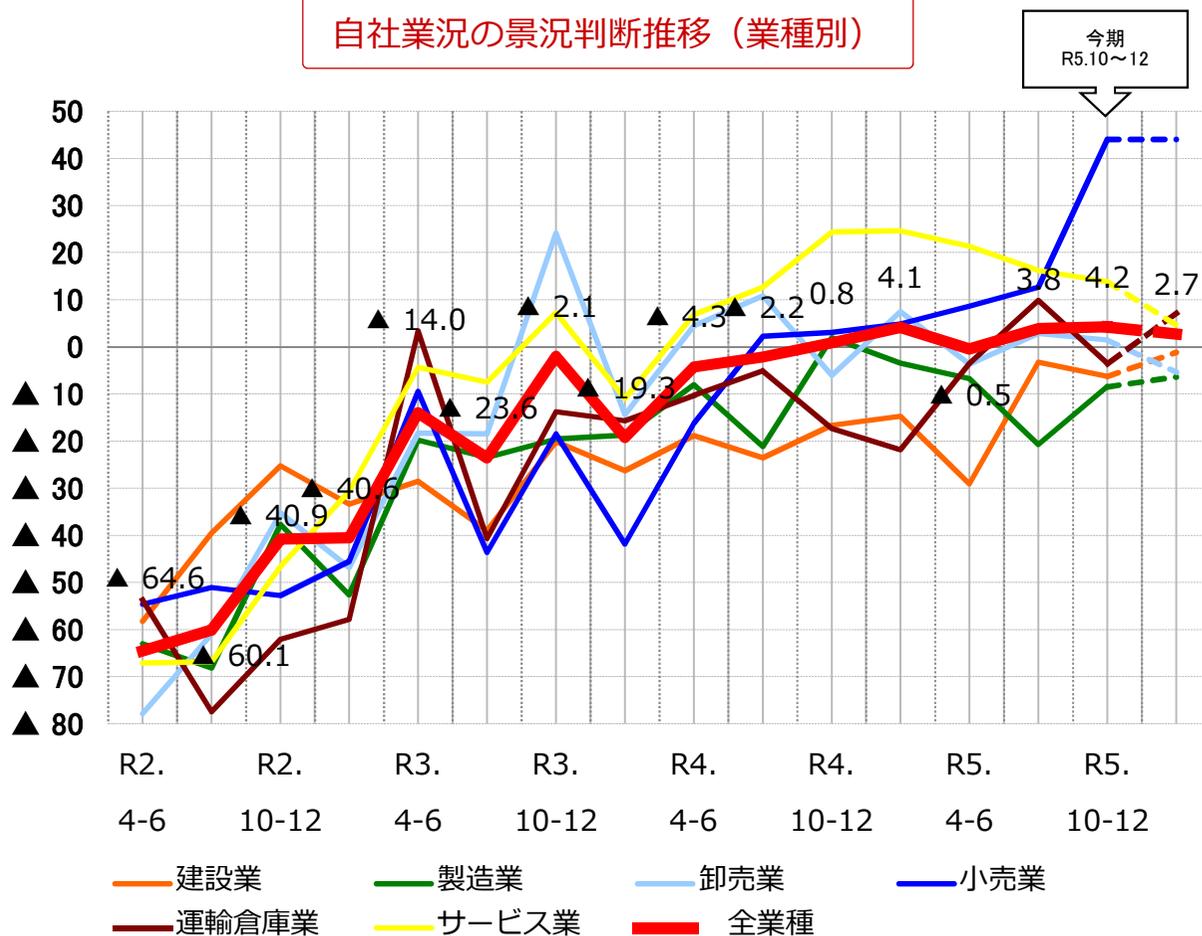
※ () 内は、前回 (R5.7-9月期) 調査比。

3-1. 自社・業界の景況

業況DI（全業種）は2期連続の上昇。次期は下落する見通し。

- 令和5年10月～12月の自社業況DIは+4.2で、前期比+0.4ポイントと2期連続の上昇。
- 業種別では、小売業は7期連続かつ大幅に上昇した一方、運輸・倉庫業はマイナス水準まで下落した。
- 次期（令和6年1月～3月）の自社業況DIは+2.7で、今期比-1.5ポイント下落する見通し。

自社業況の景況判断推移（業種別）



自社業況DI	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	次期予測 (R6.1-3)
全業種	+3.8	+4.2 (+0.4)	+2.7
建設業	▲3.3	▲6.3 (-3.0)	▲1.2
製造業	▲20.8	▲8.5 (+12.3)	▲6.4
卸売業	+2.8	+1.4 (-1.4)	▲5.4
小売業	+12.6	+44.0 (+31.4)	+44.0
運輸・倉庫業	+9.8	▲3.6 (-13.4)	+7.1
サービス業	+16.2	+13.8 (-2.4)	+4.6
中小企業	+0.8	+1.8 (+1.0)	+1.1
大企業	+64.6	+47.0 (-17.6)	+29.4

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声（一部抜粋）

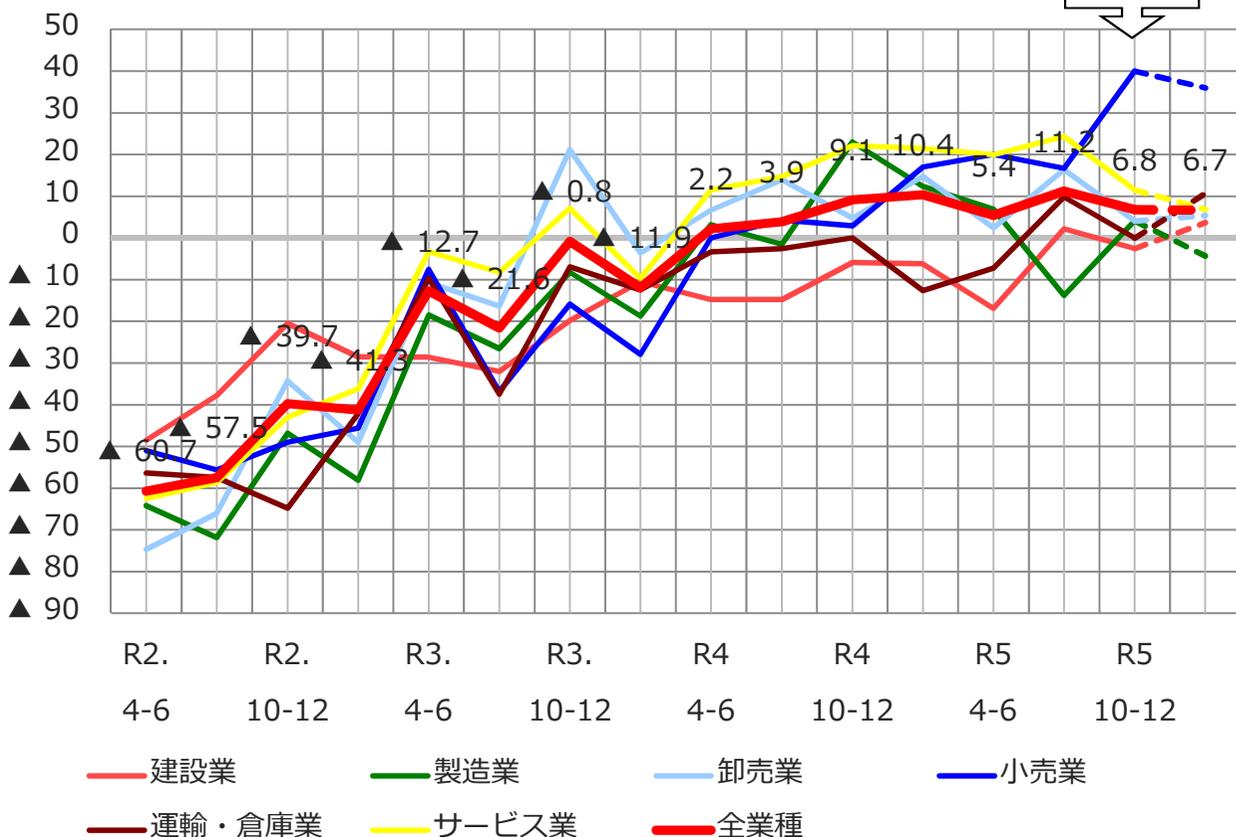
- 前期比では若干の増収を見込むが、歳暮期（12月）のウエイトが大きく、動向を注視している。（小売業：飲食料品卸売）

3-2.生産額・売上額・完成工事高

生産額・売上額・完成工事高DIは2期ぶりの悪化。次期もわずかに下落する見通し。

- 生産額・売上額・完成工事高DIは+6.8で、前期比-4.4ポイント下落した。
- 業種別では、製造業、小売業が大幅に上昇した一方で、他の4業種は悪化した。
- 次期（令和6年1月～3月）は、+6.7で、今期比-0.1ポイント下落する見通し。

生産額・売上額・完成工事高 推移（業種別）



生産額・売上額 完成工事高 DI	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	次期予測 (R6.1-3)
全業種	+11.2	+6.8 (-4.4)	+6.7
建設業	+2.2	▲2.5 (-4.7)	+3.7
製造業	▲13.8	+4.1 (+17.9)	▲4.3
卸売業	+16.4	+4.1 (-12.3)	+5.4
小売業	+16.7	+40.0 (+23.3)	+36.0
運輸・倉庫業	+9.8	±0.0 (-9.8)	+10.7
サービス業	+24.3	+11.5 (-12.8)	+6.9
中小企業	+8.6	+3.7 (-4.9)	+4.9
大企業	+64.6	+64.7 (+0.1)	+41.2

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声（一部抜粋）

- コロナ禍終了で行動制限がなくなり、人流増加によって売上が伸びた。（製造業：パン・菓子製造）

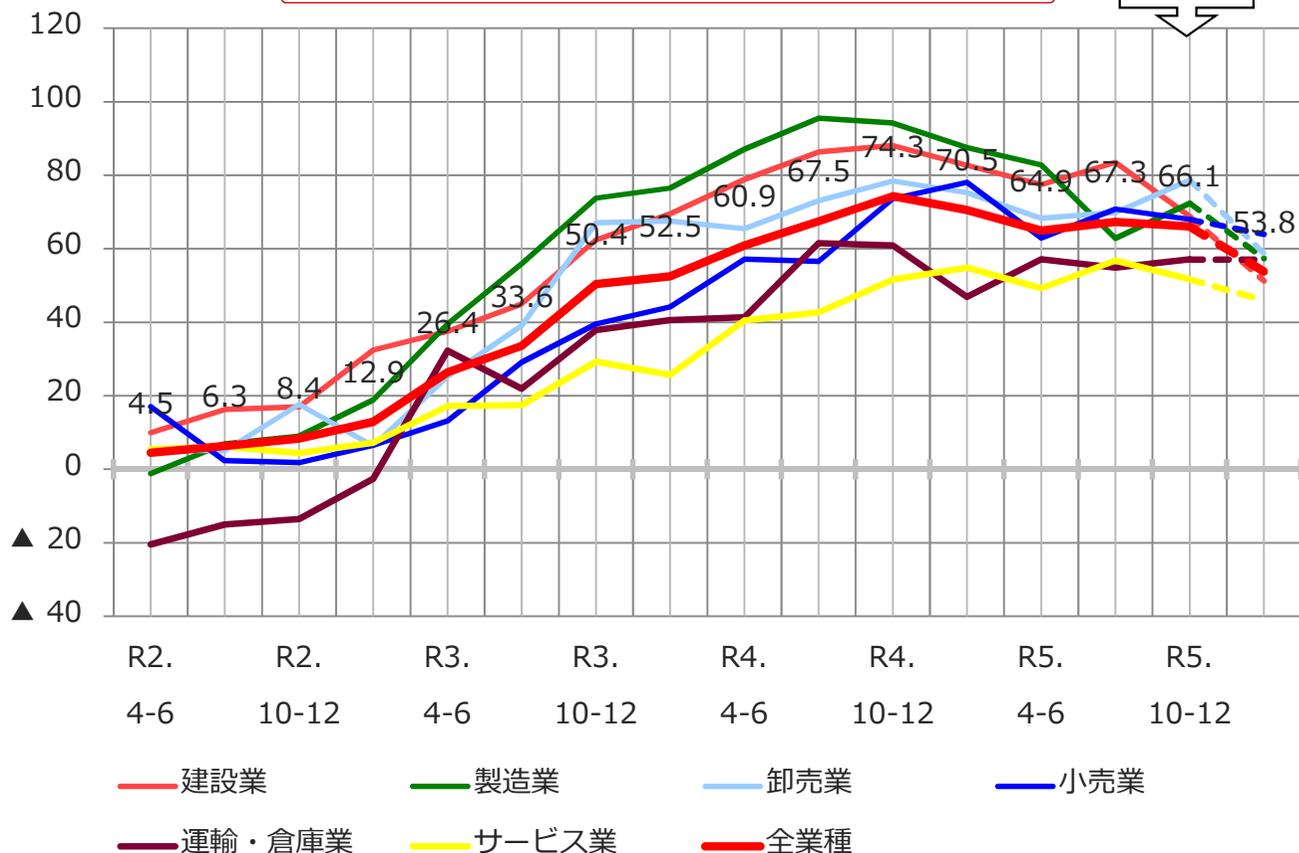
3-3.原材料・製(商)品仕入価格

原材料・製(商)品仕入価格DIは2期ぶりに下落したものの、依然として高水準で推移。次期は下落の見通し。

- 原材料・製(商)品仕入価格DIは+66.1で、前期比-1.2ポイント下落。
- 業種別では、小売業、卸売業、運輸・倉庫業の3業種で上昇した一方で、建設業は大幅な下落。
- 次期(令和6年1月~3月)は+53.8で、今期比-12.3ポイント下落する見通し。

原材料・製(商)品仕入価格推移(業種別)

今期
R5.10~12



原材料・製(商)品仕入価格DI	前期(R5.7-9)	今期(R5.10-12)	次期予測(R6.1-3)
全業種	+67.3	+66.1 (-1.2)	+53.8
建設業	+83.5	+68.8 (-14.7)	+51.3
製造業	+62.8	+72.4 (+9.6)	+57.4
卸売業	+69.8	+78.7 (+8.9)	+58.7
小売業	+70.8	+68.0 (-2.8)	+64.0
運輸・倉庫業	+54.9	+57.1 (+2.2)	+57.1
サービス業	+56.8	+51.7 (-5.1)	+46.0
中小企業	+67.1	+66.2 (-0.9)	+54.8
大企業	+70.6	+64.7 (-5.9)	+35.3

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声(一部抜粋)

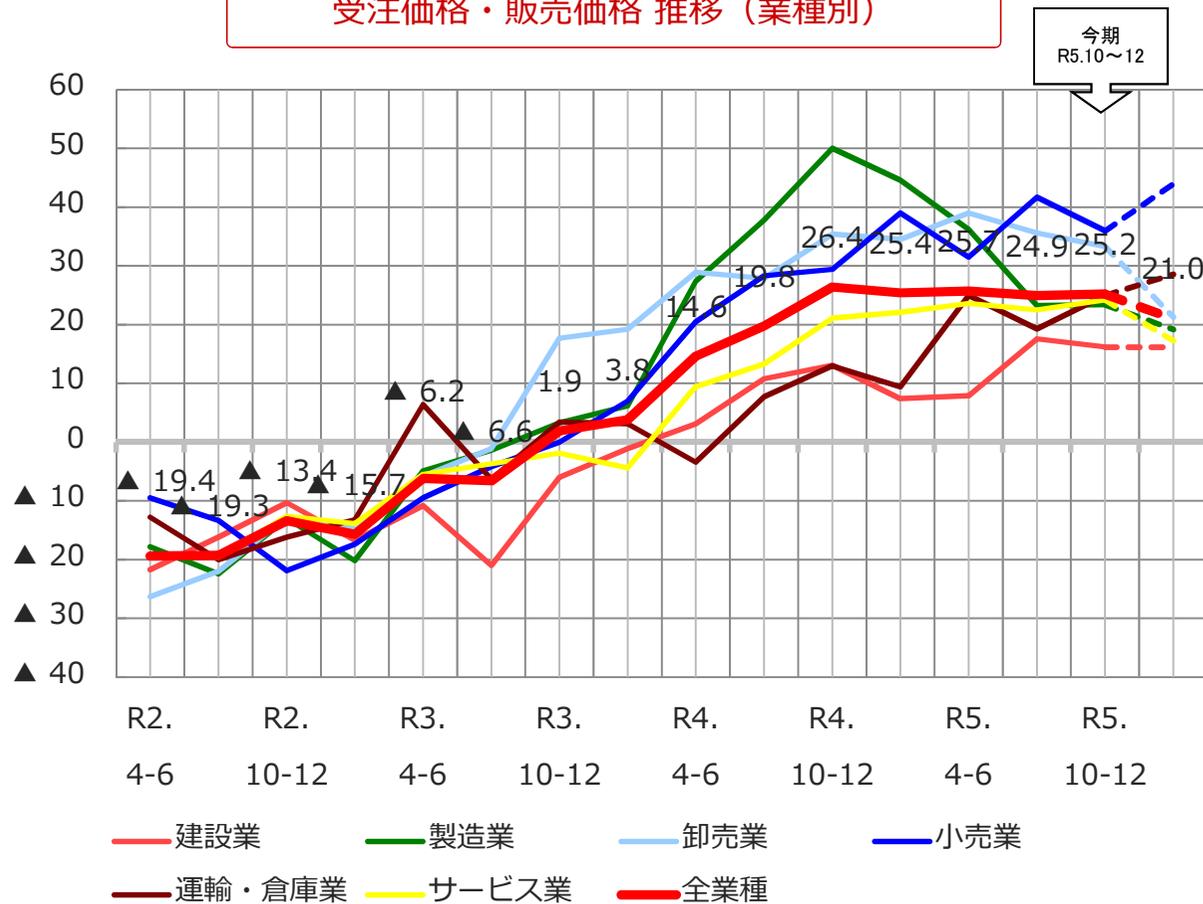
- 円安の結果、商品の仕入れ値が高騰した。価格転嫁ができて、消費者が求める販売価格に合わなくなり、結果的に商品が売れない状況が店頭で発生している。(卸売業: 繊維・衣服等卸売)

3-4. 受注価格・販売価格

受注価格・販売価格DIは、ほぼ横ばい。次期は下落の見通し。

- 受注価格・販売価格DIは+25.2で、前期比+0.3ポイント上昇。
- 業種別では、製造業、運輸・倉庫業、サービス業で上昇した一方で、その他3業種では下落。
- 次期（令和6年1月～3月）は+21.0で、今期比-4.2ポイント下落の見込み。

受注価格・販売価格 推移（業種別）



受注価格・販売価格DI	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	次期予測 (R6.1-3)
全業種	+24.9	+25.2 (+0.3)	+21.0
建設業	+17.6	+16.2 (-1.4)	+16.2
製造業	+23.2	+23.4 (+0.2)	+19.2
卸売業	+35.6	+33.3 (-2.3)	+21.3
小売業	+41.7	+36.0 (-5.7)	+44.0
運輸・倉庫業	+19.3	+25.0 (+5.7)	+28.6
サービス業	+22.5	+24.2 (+1.7)	+17.3
中小企業	+23.9	+24.3 (+0.4)	+20.6
大企業	+47.1	+41.1 (-6.0)	+29.4

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声（一部抜粋）

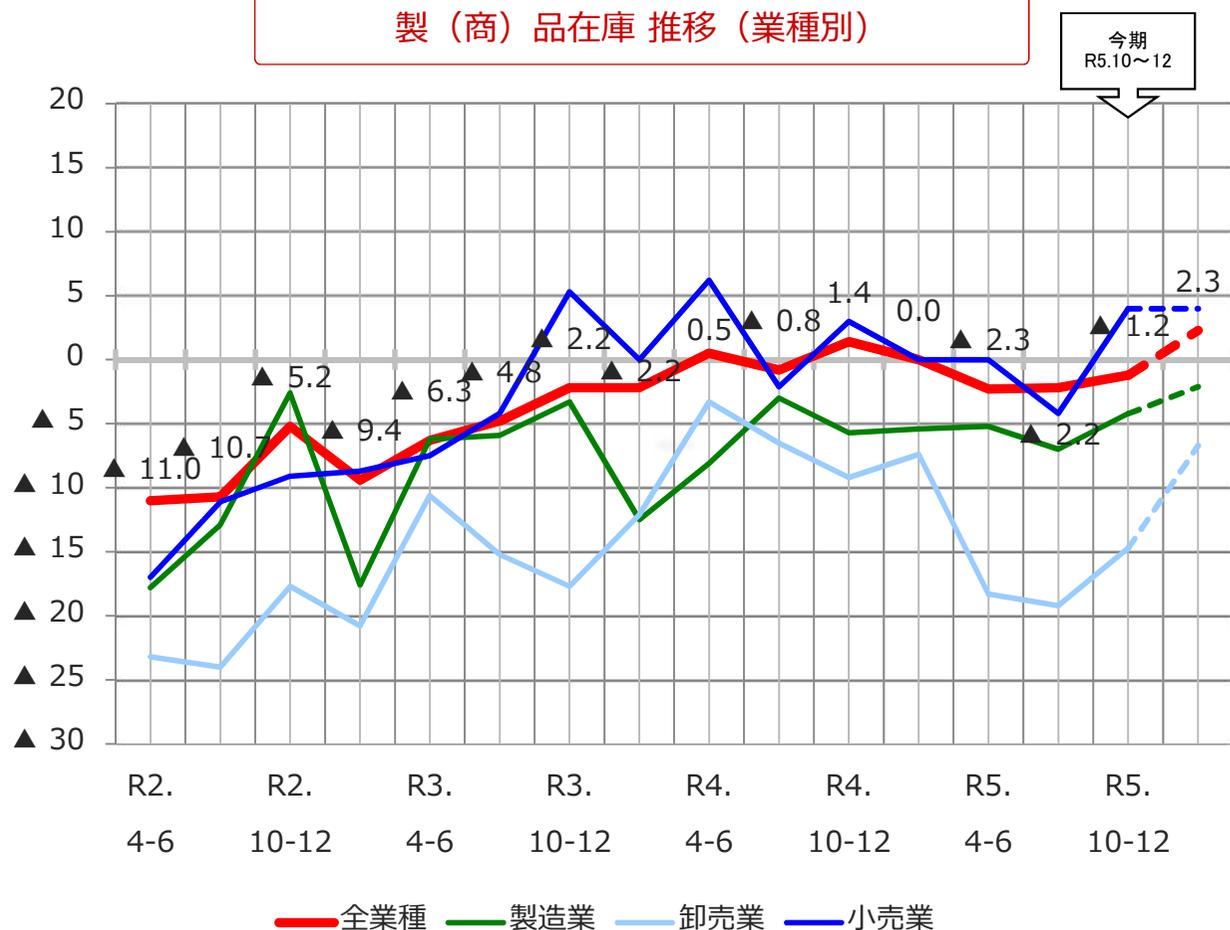
- 人材不足に加え、取引先からの価格交渉により、低価格での受注となっている。（建設業：職別工事）

3-5.製(商)品在庫

製(商)品在庫DIは3期連続で不足状態。次期は過剰方向に推移する見通し。

- 製(商)品在庫DIは▲1.2で、前期比+1.0ポイント改善。
- 業種別では、製造業、卸売業が不足状態となった一方、小売業は過剰状態まで推移した。
- 次期(令和6年1月~3月)は+1.6で、今期比+2.8ポイント上昇し、過剰方向に推移する見込み。

製(商)品在庫推移(業種別)



製(商)品在庫DI	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	次期予測 (R6.1-3)
全業種	▲2.2	▲1.2 (+1.0)	+1.6
製造業	▲7.0	▲4.2 (+2.8)	±0.0
卸売業	▲19.2	▲14.7 (+4.5)	▲12.4
小売業	▲4.2	+4.0 (+8.2)	+8.3
中小企業	▲2.3	▲2.2 (+0.1)	+1.6
大企業	±0.0	+17.6 (+17.6)	±0.0

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声 (一部抜粋)

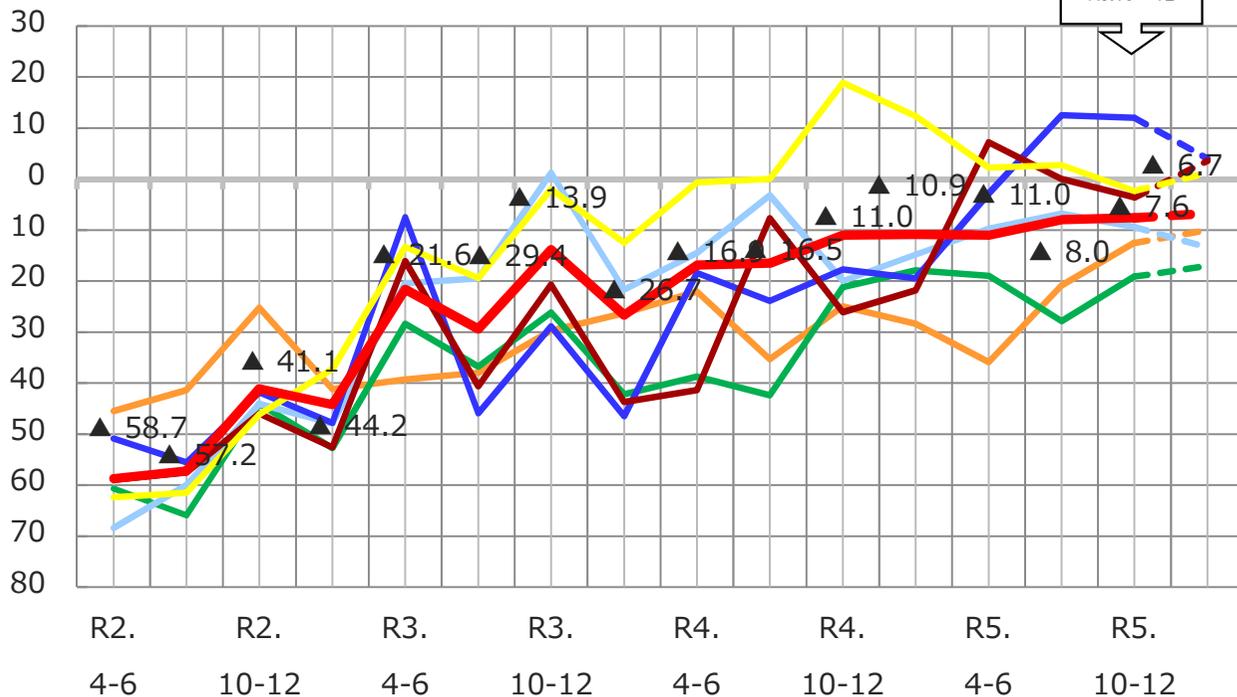
- 半導体製造装置業界の在庫調整に一服感が見られるが、慎重な生産計画により急激な受注増加にはいまだ至っていない。(製造業：一般機械器具製造)

3-6. 営業利益

営業利益DIはわずかに改善。次期も改善の見通し。

- 営業利益DIは▲7.6で、前期比+0.4ポイント上昇。
- 業種別では、建設業、製造業で改善。一方でその他4業種では悪化した。
- 次期（令和6年1月～3月）は▲6.7で、今期比+0.9ポイント改善する見通し。

営業利益 推移（業種別）



営業利益DI	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	次期予測 (R6.1-3)
全業種	▲ 8.0	▲ 7.6 (+0.4)	▲ 6.7
建設業	▲ 20.9	▲ 12.5 (+8.4)	▲ 10.0
製造業	▲ 27.9	▲ 19.1 (+8.8)	▲ 17.0
卸売業	▲ 6.8	▲ 9.4 (-2.6)	▲ 13.4
小売業	+12.5	+12.0 (-0.5)	+4.0
運輸・倉庫業	±0.0	▲ 3.6 (-3.6)	+3.6
サービス業	+2.7	▲ 2.3 (-5.0)	+1.2
中小企業	▲ 10.2	▲ 9.8 (+0.4)	▲ 8.3
大企業	+35.3	+35.3 (±0.0)	+23.5

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声（一部抜粋）

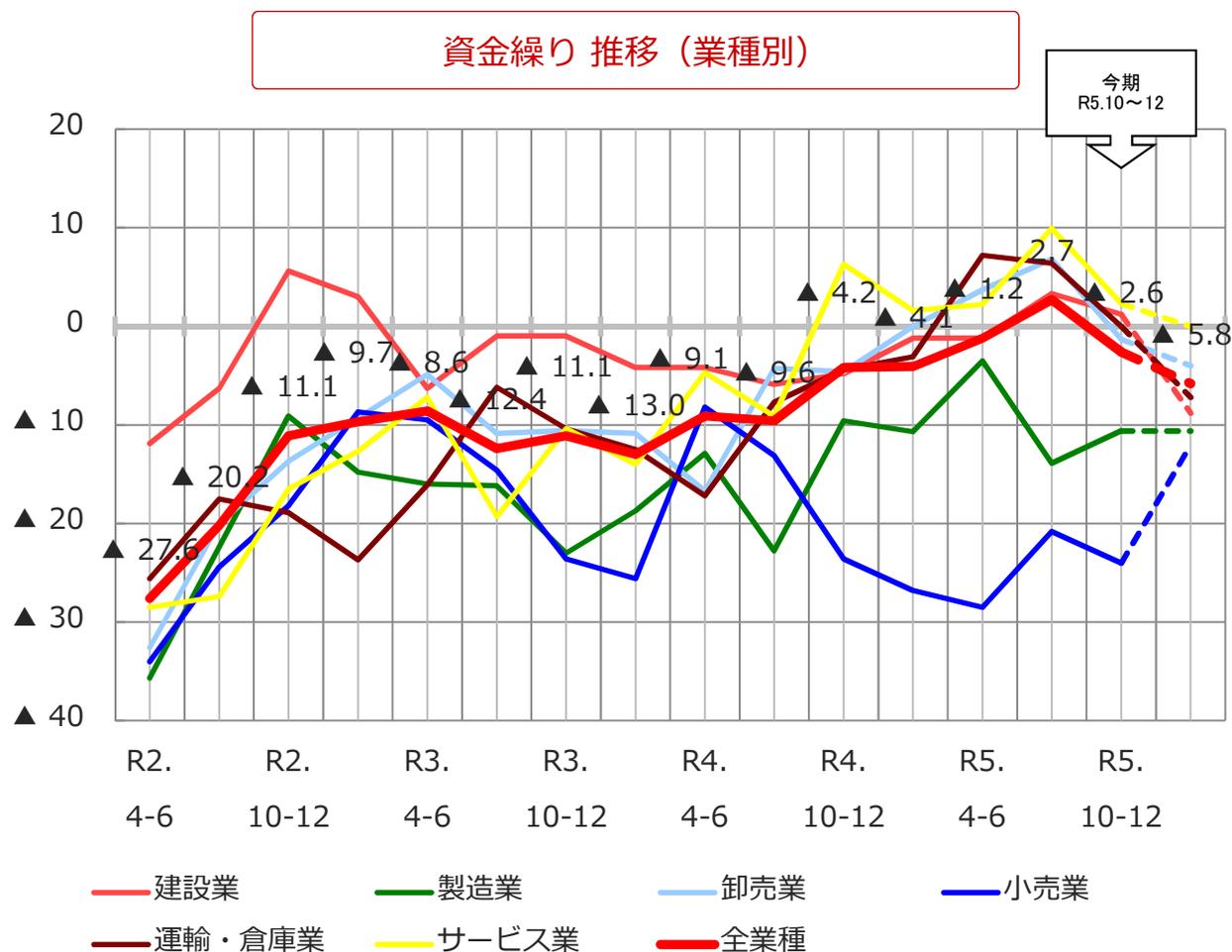
- 半導体不足に起因した得意先の操業停止による売上減。その後の巻き返しによる時間外稼働の増加等、経費の増加に伴い利益率が低下した。

（製造業：ブリキ缶・その他のめっき板等製品製造）

3-7.資金繰り

資金繰りDIは2期ぶり悪化でマイナス水準まで下落。次期もさらに下落する見通し。

- 資金繰りDIは▲2.6で、前期比-5.3ポイントでマイナス水準まで下落。
- 業種別では、製造業が上昇した一方で、他の5業種は悪化した。
- 次期（令和6年1月～3月）は▲5.8で、今期比-3.2ポイント下落する見通し。



資金繰りDI	前期 (R5.7-9)	今期 (R5.10-12)	次期予測 (R6.1-3)
全業種	+2.7	▲2.6 (-5.3)	▲5.8
建設業	+3.3	+1.2 (-2.1)	▲8.8
製造業	▲13.9	▲10.6 (+3.3)	▲10.6
卸売業	+6.8	▲1.3 (-8.1)	▲4.0
小売業	▲20.8	▲24.0 (-3.2)	▲12.0
運輸・倉庫業	+6.4	±0.0 (-6.4)	▲7.2
サービス業	+9.9	+2.3 (-7.6)	±0.0
中小企業	+1.1	▲4.3 (-5.4)	▲7.1
大企業	+35.3	+29.4 (-5.9)	+17.6

※前期(R5.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声（一部抜粋）

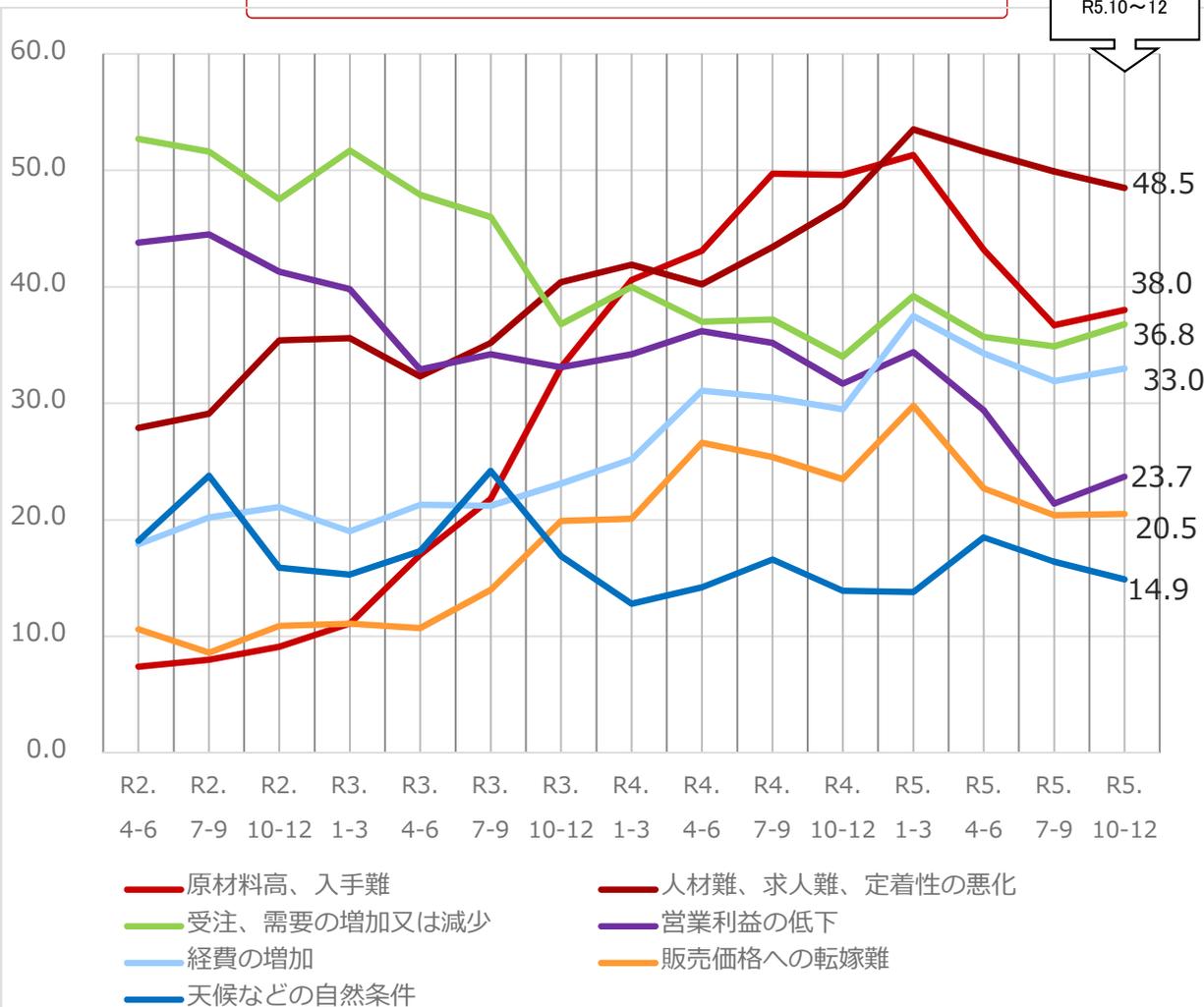
- 原材料の仕入価格の上昇が経営を非常に圧迫している。（小売業：一般飲食店）

3-8. 当面の経営上の問題点

当面の経営上の問題点は、3期連続で「人材難、求人難、定着性の悪化」が最多に。

- 「人材難、求人難、定着性の悪化」が48.5%（前期比-1.4%）で最多。
- 次いで、「原材料高、入手難」が38.0%、「受注需要の増加又は減少」が36.8%、「経費の増加」が33.0%が続いた。

経営上の問題点の推移（上位7項目・全業種）



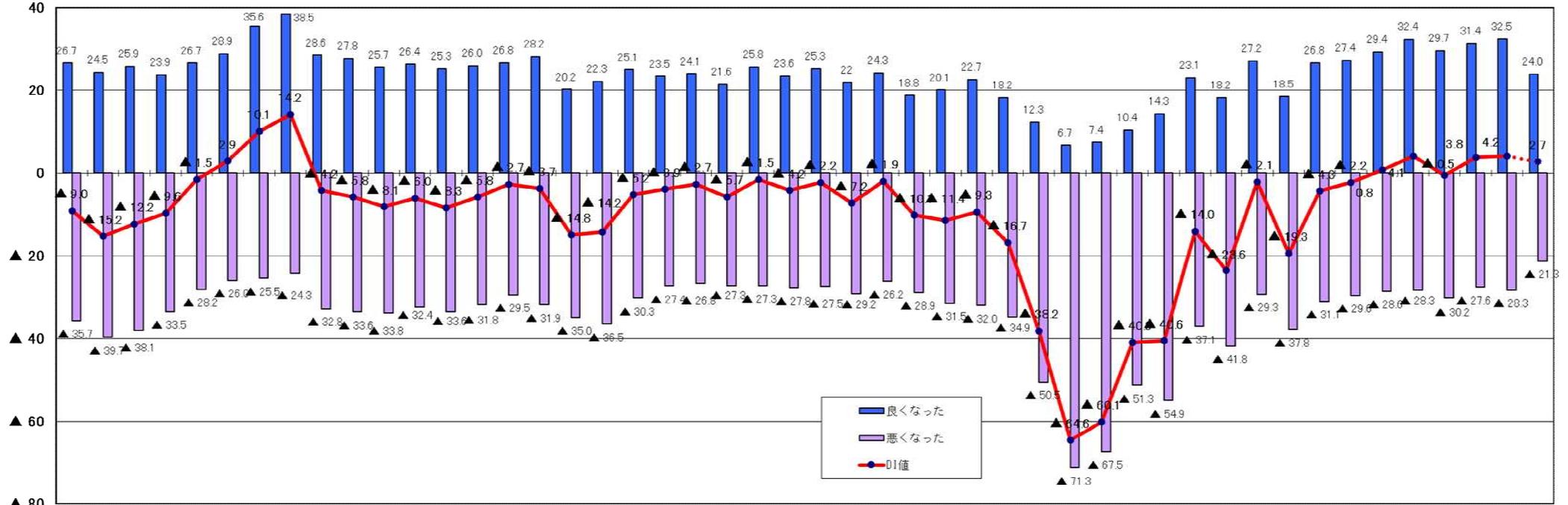
経営上の課題 (業種別) (単位%)	全業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	運輸・ 倉庫業	サービス業
人材難、求人難、定着性の悪化	48.5	55.0	40.4	32.0	56.0	46.4	59.8
原材料高、入手難	38.0	47.5	51.1	45.3	28.0	25.0	23.0
受注、需要の増加又は減少	36.8	42.5	55.3	37.3	44.0	17.9	25.3
経費の増加	33.0	27.5	38.3	26.7	56.0	46.4	29.9
営業利益の低下	23.7	20.0	36.2	18.7	24.0	32.1	21.8
販売価格への転嫁難	20.5	17.5	17.0	28.0	20.0	14.3	20.7
天候などの自然条件	14.9	16.3	4.3	20.0	12.0	28.6	11.5

事業者の声（一部抜粋）

- ドライバーの人員不足や燃料高騰の影響を受けている。（運輸・倉庫業：道路貨物運送）
- 人手不足による臨時対応費用を含めた、人件費関連費用の増加が収益を圧迫している。（サービス業：事業サービス）
- 原材料、電気代等の高騰、人材不足に加え、技術継承への不安もある。（卸売業：一般機械器具卸売）

<参考> 自社業況の景況判断推移（「良くなった」「悪くなった」別、時代背景参考）

自社業況DI値の推移



H24(2024) 消費税法改正案が衆議院本会議で可決
 H24(1) 再生可能エネルギーの固定価格買取制度スタート
 H24(2) 第46回衆議院議員総選挙で自民党政権復帰・第2次安倍内閣発足
 H23(2023) 日銀が大規模な金融緩和策を決定
 H23(1) 岸田総裁が率いる日銀新体制発足
 H22(2022) 2020年夏季オリンピック・パラリンピック東京開催決定
 H22(1) 要諦確台列車「なつ星」(九州)の運行開始
 H21(2021) 福岡市が国家戦略特区に指定
 H20(2020) 4月消費税率引上げ(6%→10%)
 H19(2019) 第2次安倍改造内閣発足
 H18(2018) 第47回衆議院選挙で与党の自民・公明両党は326議席を獲得し、定数の3分の2(213)を上回る(219)の議席を獲得
 H17(2017) 日経平均二万円台回復(100歳選挙権改正公職選挙法が成立)
 H16(2016) 石破大臣から知事に対し、27年度中の「地方版総合戦略」策定を要請
 H15(2015) 第47回衆議院選挙で自民・公明両党は326議席を獲得し、定数の3分の2(213)を上回る(219)の議席を獲得
 H14(2014) 川内原子力発電所1号機再稼働
 H13(2013) TPP大筋合意、マニフエスター制度の施行
 H12(2012) マイナス金利政策実施(民進党発足、北海道新幹線開業)
 H11(2011) 熊本地震発生 (KITT E博多J-RUPビルオープン、イギリス国民投票 EU離脱)
 H10(2010) リオデジャネイロ、オリンピック・パラリンピック開催
 H9(2009) 博多駅前道路陥没事故(アメリカ大統領選挙共和党トランプ氏当選)
 H8(2008) アメリカ、トランプ大統領就任、TPP協議からの正式離脱表明
 H7(2007) 改正組織犯罪処罰法可決
 H6(2006) 九州北部豪雨、宗像・沖ノ島と関連連産群が世界遺産登録
 H5(2005) 衆議院議員選挙で自民党勝利(第4次安倍内閣発足)
 H4(2004) TPP11署名(米国の鉄鋼・アルミニウムの輸入制限次期調査)
 H3(2003) 南北首脳会談(米朝首脳会談、骨太の方針(2003)閣議決定)
 H2(2002) 西日本豪雨、米中貿易戦争、自由民主党総裁選
 H1(2001) 第4次安倍内閣発足、米中貿易摩擦
 R1(2000) 国際観光旅客税導入、日本・EU経済連携協定発効
 R2(1999) 新元号「令和」発表(大型連休(10連休)、a20サミット)
 R3(1998) 令和元年8月九州北部豪雨、ラグビーワールドカップ2019日本大会開幕
 R4(1997) 10月消費税率引上げ(8%→10%)
 R5(1996) 新型コロナウイルス感染症の拡大
 R6(1995) 新型コロナウイルス緊急事態宣言の発令、外出自粛・営業自粛(4回目)
 R7(1994) GoToトラベル開始(菅内閣発足、令和2年7月豪雨)
 R8(1993) GoToトラベル開始(菅内閣発足、令和2年7月豪雨)
 R9(1992) 新型コロナウイルス緊急事態宣言の発令、外出自粛・営業自粛(3回目)
 R10(1991) 新型コロナウイルス緊急事態宣言の発令、外出自粛・営業自粛(2回目)
 R11(1990) 新型コロナウイルス緊急事態宣言の発令、外出自粛・営業自粛(1回目)
 R12(1989) 岸田内閣発足、原油・原材料価格の高騰
 R13(1988) 岸田内閣発足、原油・原材料価格の高騰
 R14(1987) ロシア連邦、ウクライナに軍事侵襲
 R15(1986) 円相場1ドル113.5円台前半に急落、24年ぶりの円安水準
 R16(1985) 政府・日銀24年ぶりの円売り・ドル買い介入
 R17(1984) 円相場1ドル115.0円台を記録、約32年ぶりの円安水準、
 R18(1983) 新型コロナウイルス感染症の発令、外出自粛・営業自粛(4回目)
 R19(1982) 新型コロナウイルス感染症の発令、外出自粛・営業自粛(3回目)
 R20(1981) 新型コロナウイルス感染症の発令、外出自粛・営業自粛(2回目)
 R21(1980) 新型コロナウイルス感染症の発令、外出自粛・営業自粛(1回目)

4-1. <付帯調査> コスト増加に伴う価格転嫁の状況について

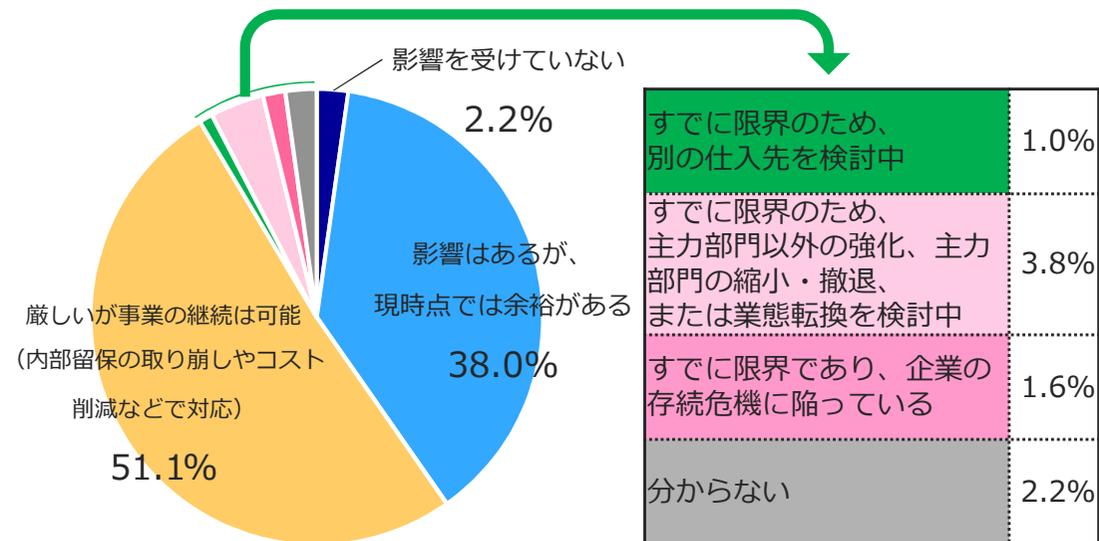
①コスト増の状況

- 1年前と比較し、「コストが増加している」企業は97.9%で、前回調査から1.3pt増加。
- コスト増の内容は、「原材料・仕入価格」が68.5%で前回調査に続き最多。また、「労務費」が57.4%（前年同期比+14.6pt）、「外注費」が35.9%（前年同期比+9.6pt）と大幅に増加した。
- コストの増加を受けた主要事業の状況については、「厳しいが事業の継続は可能」とする事業者が約半数。また、6.4%の事業者が、「すでに限界」としている。

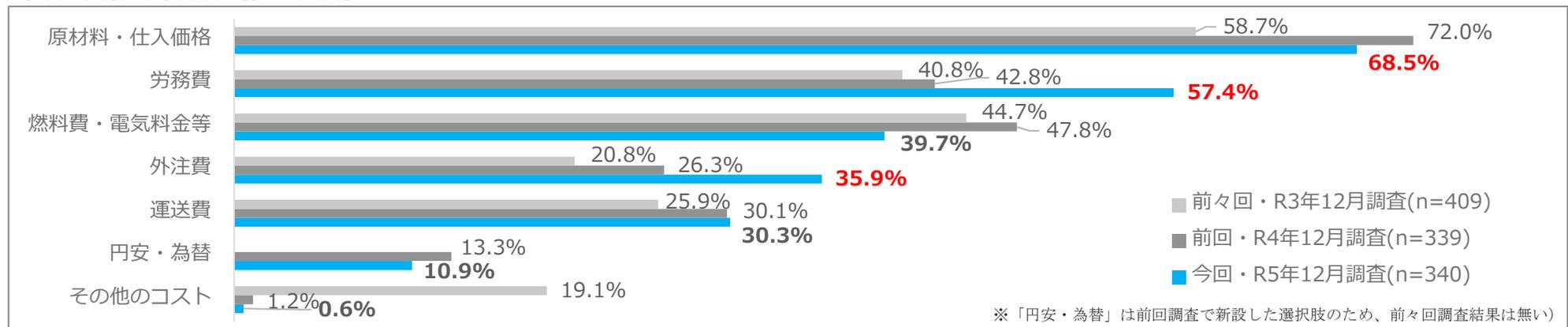
<1年前と比較した場合のコスト増の状況>

	前々回 R3年12月調査 (n=460)	前回 R4年12月調査 (n=351)	今回 R5年12月調査 (n=340)
コストが増加している	88.9%	96.6%	97.9% (+1.3pt)
コストは増加していない	11.1%	3.4%	2.1%

<様々なコストの増加を受けた主要な事業の状況>



<コスト増の具体的な内容（複数回答）>

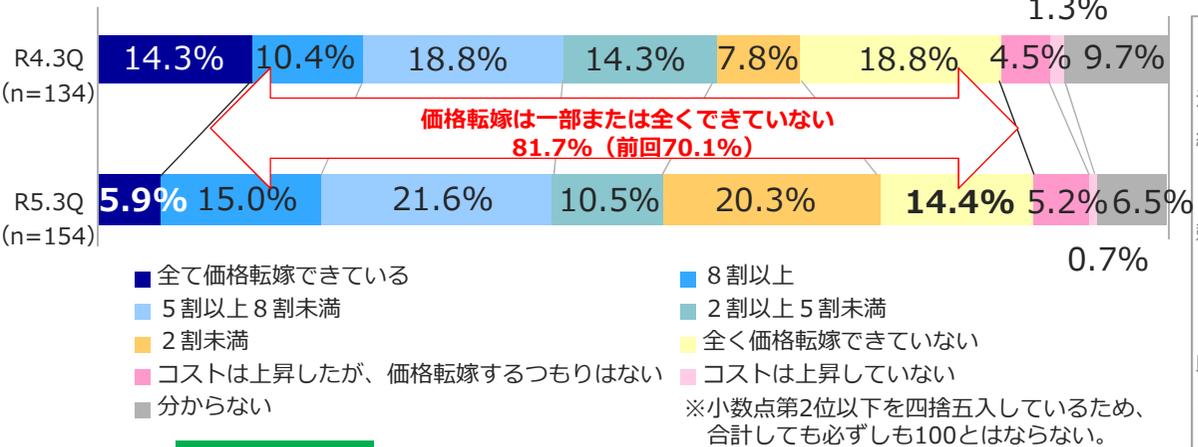


4-2. <付帯調査> コスト増加に伴う価格転嫁の状況について

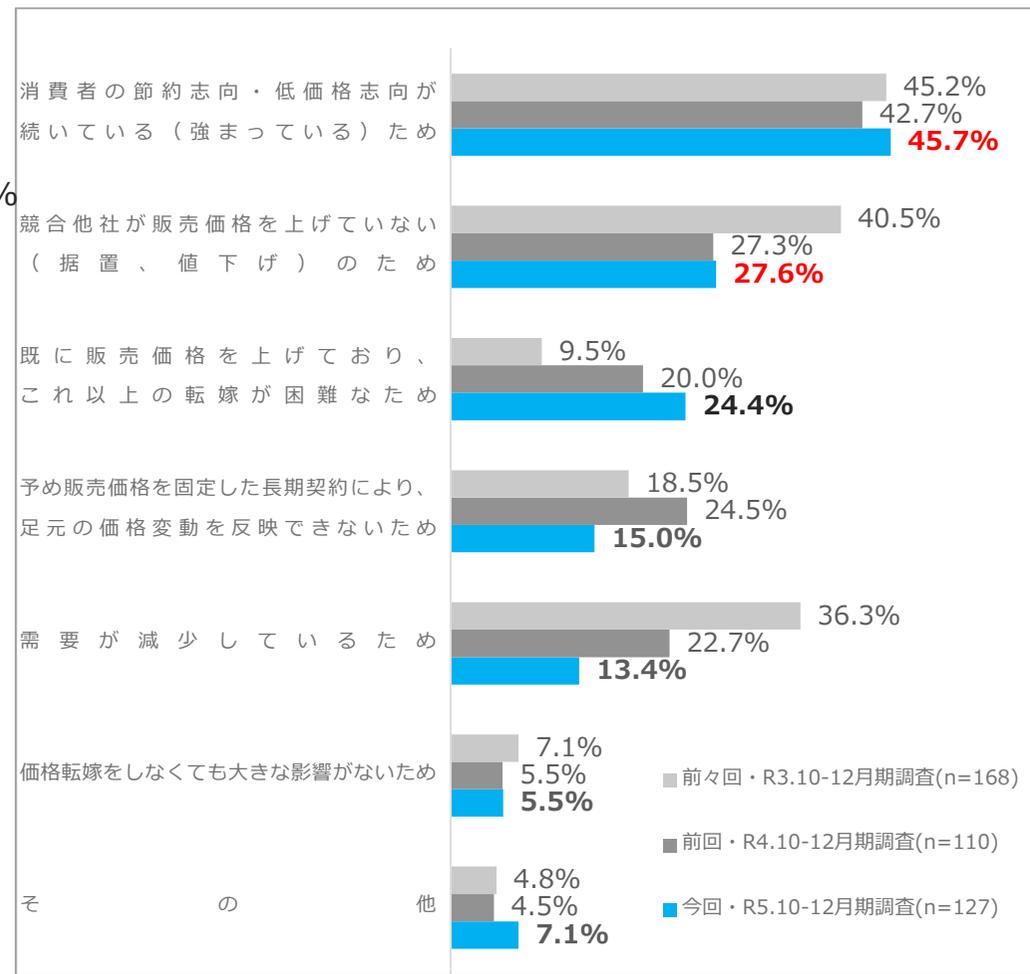
② 価格転嫁の状況 (対消費者 B to C)

- BtoCにおいて、コスト増加分全ての価格転嫁ができていない企業は81.7%で、前回(R4.10-12月期)調査比+11.6ptとなった。一方、「全く価格転嫁できていない」企業は14.4%で前回調査比▲4.4ptと減少している。
- コストの上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は44.6%で、前回調査比▲4.7ptと減少。価格転嫁に取り組む企業が増えている一方で、増え続けるコストに価格転嫁が追いつかず、苦慮していることがうかがえる。また、BtoB(次頁)に比べて低く、より価格転嫁が難しい状況にある。
- 価格転嫁できない理由としては、「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」が45.7%で最多で、次いで「競合他社が販売価格を上げていない(据え置き、値下げ)ため」が27.6%。

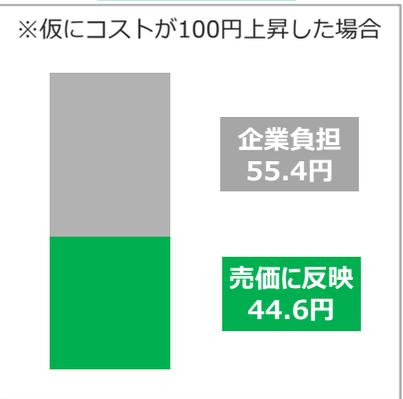
<コスト増加分の価格転嫁の程度>



<価格転嫁ができない要因(複数回答)>



価格転嫁率
44.6%
(前回49.3%)



価格転嫁率 (業種別)	
建設業(n=22)	40.9% (-7.8)
製造業(n=17)	43.2% (-3.9)
卸売業(n=30)	67.0% (+10.2)
小売業(n=22)	46.3% (-19.5)
運輸・倉庫業(n=4)	10.0% (+6.7)
サービス業(n=39)	32.8% (-3.9)

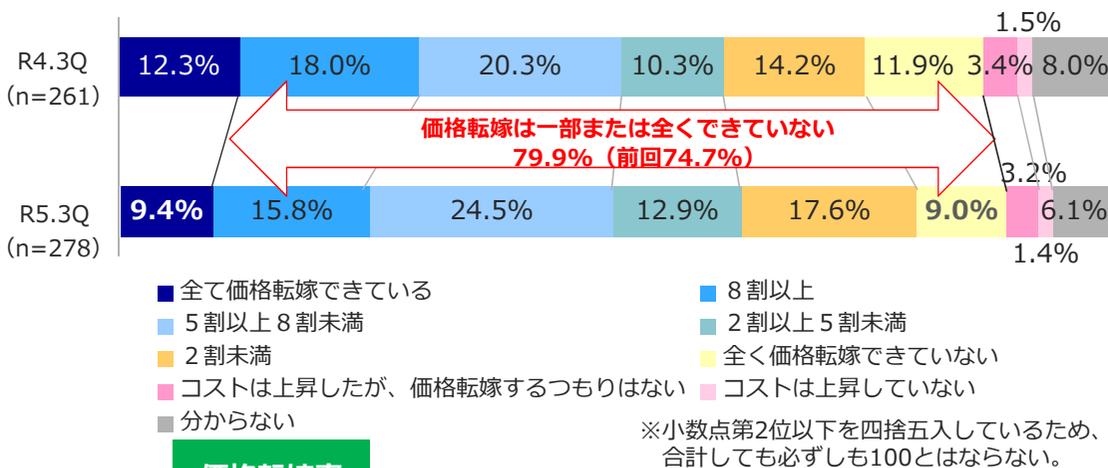
※ () 内は、前回 (R4.10-12月期) 調査比。

4-3. <付帯調査> コスト増加に伴う価格転嫁の状況について

③ 価格転嫁の状況（対企業 B to B）

- BtoBにおいて、コスト増加分全ての価格転嫁ができていない企業は79.9%で、前回(R4.10-12月期)調査比+5.2ptとなった。一方、「全く価格転嫁できていない」企業は9.0%で前回調査比▲2.9ptと減少している。
- コストの上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は51.3%で、前回調査比▲2.4ptと減少しており、価格転嫁に取り組む企業が増えている一方で、増加し続けているコストの価格転嫁に企業が苦慮していることがうかがえる。
- 価格転嫁できない理由としては、「競合他社が販売価格を上げていない(据え置き、値下げ)ため」が37.1%で最多で、次いで「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」が25.0%。

<コスト増加分の価格転嫁の程度>



価格転嫁率
51.3%
(前回53.7%)

※仮にコストが100円上昇した場合

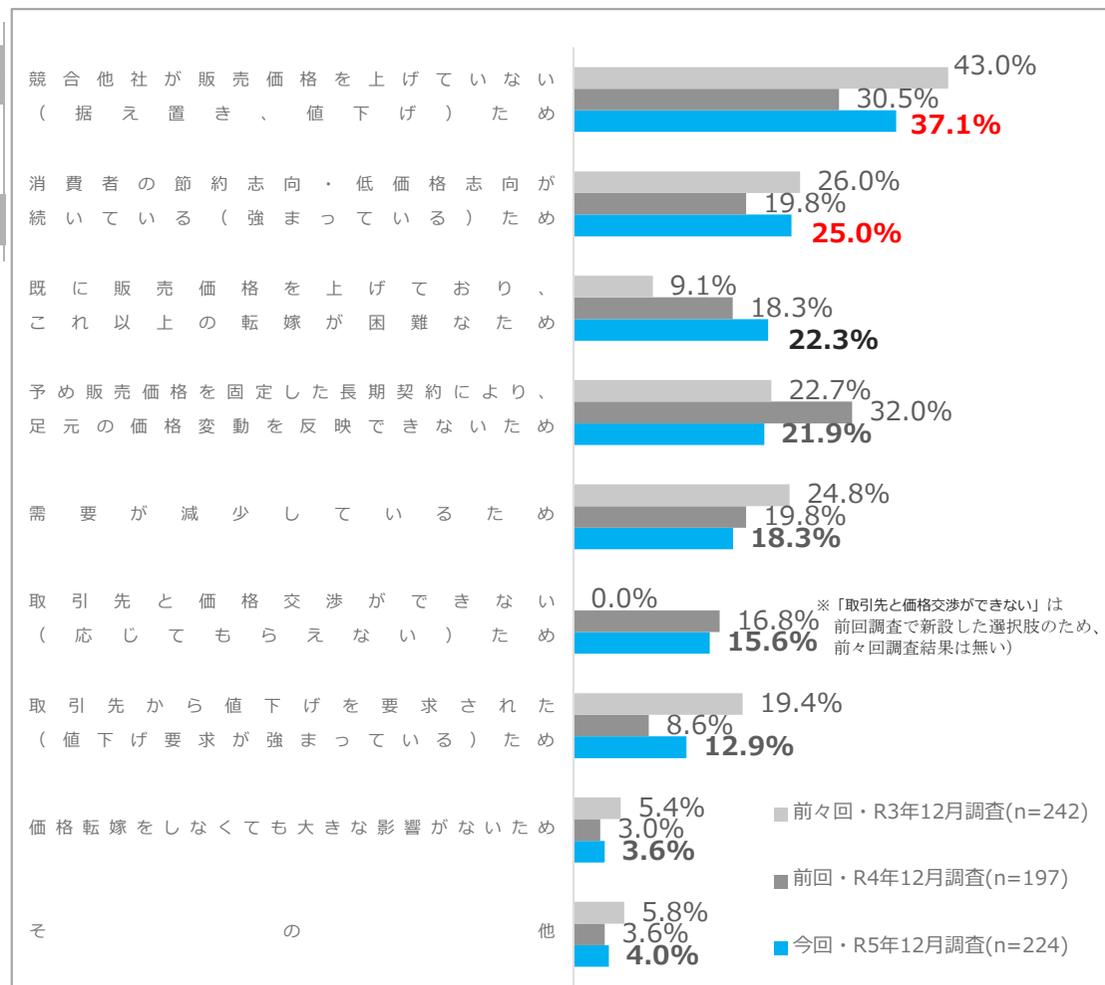


価格転嫁率（業種別）

建設業(n=55)	45.5% (-3.2)
製造業(n=40)	50.5% (-4.7)
卸売業(n=69)	65.3% (+0.9)
小売業(n=12)	52.5% (-14.7)
運輸・倉庫業(n=20)	44.0% (+14.4)
サービス業(n=52)	42.0% (-5.2)

※（）内は、前回（R4.10-12月期）調査比。

<価格転嫁ができない要因（複数回答）>

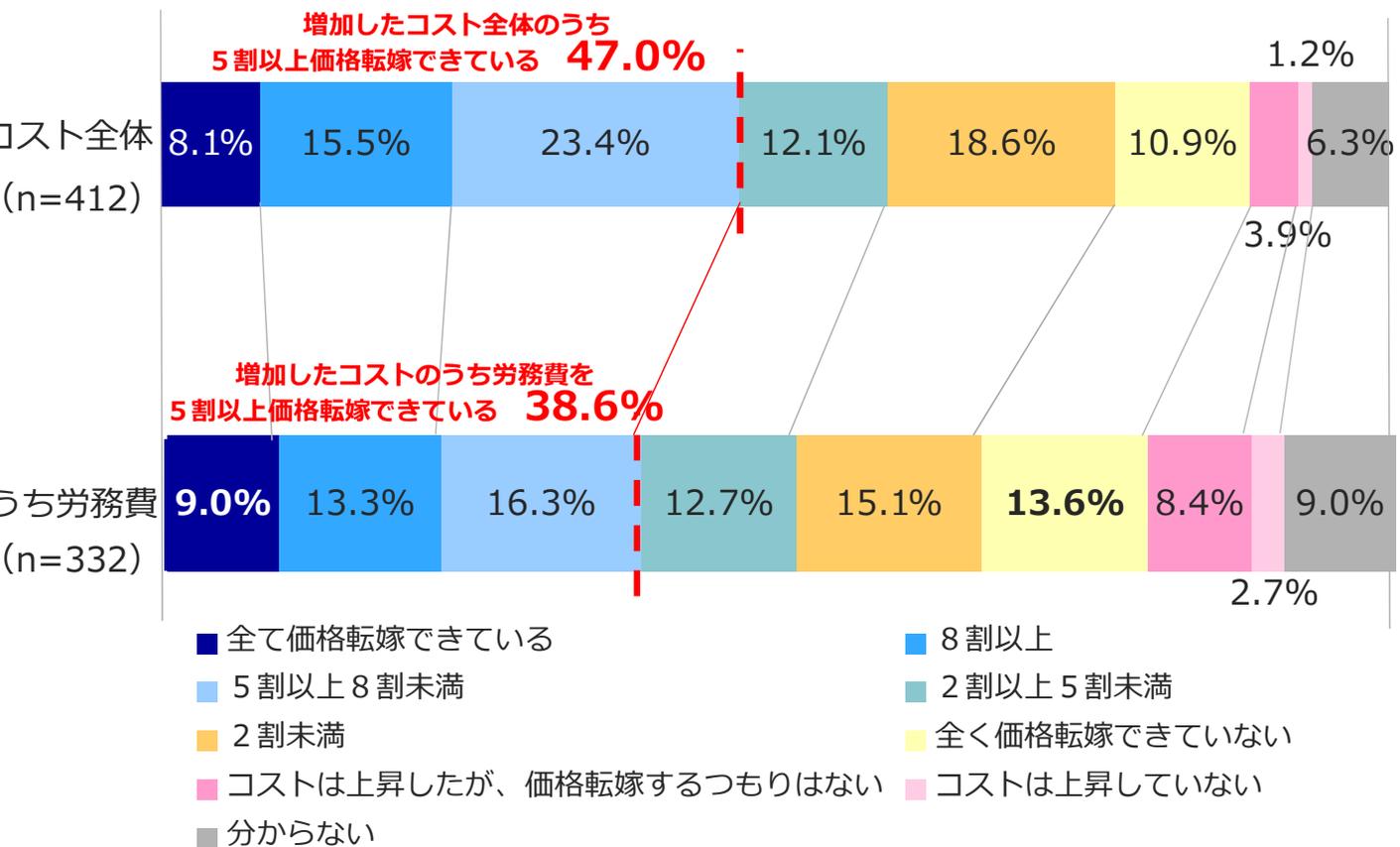


4-4. <付帯調査> コスト増加に伴う価格転嫁の状況について

④ 労務費の価格転嫁の状況

- コスト増加分のうち労務費増加分の価格転嫁の状況は、「5割以上の価格転嫁」が実施できた企業は38.6%で、コスト全体の47.0%と比較すると10ポイント近く下回る。また、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」の企業も13.6%となっている。
- 業種別でみると、卸売業の価格転嫁率が57.7%と比較的高いものの、コスト全体の価格転嫁率と比較すると▲8.1pt、下回っている。
- 最も転嫁率が低いのが、運輸・倉庫業の28.7%と3割を下回り、特に労務費の価格転嫁に事業者が苦慮していることが伺える。

<労務費における、コスト増加分の価格転嫁の程度>



業種別	労務費増加分の価格転嫁率 (業種別)	コスト全体
建設業(n=67)	46.3%	44.2%
製造業(n=40)	44.7%	48.3%
卸売業(n=63)	57.7%	65.8%
小売業(n=14)	41.8%	48.5%
運輸・倉庫業(n=20)	28.7%	38.3%
サービス業(n=61)	45.1%	38.1%

※小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。

4-5. <付帯調査> コスト増加に伴う価格転嫁の状況について

⑤まとめ

- 1年前と比較して、コストが増加している企業は97.9%で、前々回調査(R3.10-12月期)から、上昇し続けている。具体的なコスト増の内容としては、「労務費」、「外注費」の割合が大幅に増加している。
- コストの上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は、BtoCで44.6%、BtoBでは51.3%といずれも半分程度であり、コスト増加分の約半分は販売価格に転嫁できていない。加えて「価格転嫁率」は、BtoC、BtoBのどちらも前年同時期と比較して下落しており、企業が増加し続けているコストの価格転嫁に苦慮していることがうかがえる。
- 価格転嫁できない理由としては、「競合他社が販売価格を上げていない(据え置き、値下げ)ため」、「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」、「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」が、BtoC、BtoBのどちらも上位3位を占めており、いずれも前年同時期から割合が増加している。
- 労務費においては、「5割以上の価格転嫁」が実施できた企業は38.6%で、コスト全体の47.0%と比較すると10pt近く下回る。また、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」の企業も13.6%となっている。
- 多少なりとも価格転嫁している企業は増加しており、「全く価格転嫁できていない」と回答した企業の割合は減少していることから、価格転嫁の取組みは進みつつあることがうかがえる。
- 一方、コスト増加分全ての価格転嫁ができていない企業は、BtoC、BtoBのどちらも約8割となり、前年同時期と比較して、5%以上増加した。このことから、企業の価格転嫁の取組みは進みつつあるものの、十分とはいえない実態がうかがえる。

事業者の声 (一部抜粋)

- 仕入価格は上がり契約金額も上がっているが、価格転嫁を抑えないと受注が難しく、競争が激しくなって受注率が下がっている。(建設業：総合工事)
- 長期に渡る低価格志向が根づいているため、一般消費者への価格転嫁が難しい。(建設業：設備工事)
- コスト上昇が大きく、労務費分の価格転嫁まではとてもできない状況である。(卸売業：繊維・衣服等卸売)
- 売上の上昇につながっていない、人件費の増加やインボイス制度によるコスト増の価格転嫁が難しい。(卸売業：織物・衣服・身の回り品小売)
- 原材料及び部品等の価格が急に上昇するため、価格転嫁が追いつかない。(サービス業：一般機械器具製造)
- 仕入原材料価格は上昇しているが同業他社の値上げがあまりなく、競合上、率先して値上げを進めることは難しい。(運輸・倉庫業：道路貨物運送)



おせっかいを誇りとします。
福岡商工会議所