○調査時期

トレル

景況は2期連続で改善するも、 物価高や節約志向などで先行きは予断を許さず~

○回答数 〇調査対象

404件 (回答率20・1%)

会員小規模事業所2013件

〇調査方法

FAX · Google

令和6年11月25日月~12月6日金

フォームからの回答受付

usion Index)の略で、 い」「下落した」とする割合を差し引いたもの。 (D-値とは…) ディフュージョン・インデックス(Diff 「良い」「上昇した」とする割合から「悪 景気動向を示

業界・自社の景況

念も窺われた(グラフ1)。 行や最低賃金の引き上げ、家計の節約 善した。また、先行DⅠ値は▲44 2・7ポイント上昇し、2期連続で改 3と前回調査(令和6年9月期) 志向など先行きの不確実性に対する懸 と、悪化する見通しで、インフレの進 業界の景況は、 現在DI値が から 3 35

前回調査との比較

駅や敦賀駅での土産品購入が増加した るとの回答があった (グラフ2)。 ことによって、 事業所からは、 と改善の幅が大きかった。菓子製造の 建設業で▲1・0(+19・4ポイント) 造業で▲13・3(+ 24・7ポイント)、 た。業種別にみると、現在DI値は製 (+11・3ポイント)と大幅に改善し 売上高の現在DI 売上増につながって 新幹線が開業し、福井 値 ば 16 8

門回嗣直しい比较					
業界の景況	自社の景況	売 上 高	販売価格	仕入価格	採 算
\					*
					*
1					
			1		
				1	
	業界の景況	業界の景況 自社の景況	業界の景況 自社の景況 売 上 高	業界の景況 自社の景況 売 上 高 販売価格	業界の景況 自社の景況 売 上 高 販売価格 仕入価格

0ポイント)と悪化し、改善が持続す

たが、先行DⅠ値は▲34・4(-7

(+2・6ポイント) と改善に転じ

自社の景況は、

現在DI値が▲27

るかについては懐疑的な傾向が見られ

た。

業界・自社の景況 -10 -20 -30 -29.9 -40 -50 -60 9 0-59 0 自社 (現在) -70 自社(3ヵ月後) (現在) -80 (今回) R6年12月 (3ヵ月後) -90 R7年3月 R 2年12月 R 4年12月 R5年12月 R6年3月 R6年6月 R3年6月 R 4 年 3 月 R4年6月 R4年9月 R 5 年 3 月 R 5 年 6 月 R5年9月 R3年3月 R3年9月 R3年12月

ビス業のうち飲食業で上昇の幅が大き める事業所も見られた。 上げを行うなど工夫して価格転嫁を進 イント)と4期連続で上昇した。サー 値はサービス業で23・7(+ 5・8 ポ 下降した。業種別にみると、現在DI (-1・4ポイント)と小幅ではあるが 販 新たなメニューを追加しながら値 売価格の現在DI値は、 24 3

売上高

販売価格

経営上の課題

フ 3 。 業力不足」が35・2%と続いた 注·販売量不足」 と3期ぶりに最多となった。次いで「受 材確保·育成」 経営の 課題 を挙げる回答が46・2% (内的要因 が39・4%と多く、 では、 (グラ 人

量不足」が最も多くなり、 を課題として挙げる回答が最も多かっ いが見られた。 また、 小売業、 サー 業種別にみると、 ビス業は 卸売業は「受注・販売 「人材確保·育成」 業種間で違 製造業、 銉

「コスト上昇に対する価格転嫁などの現状

頃

ſ,

価格 7 いる 1 の割合が3割以上)」は42・4%となっ るかを尋ねたところ、 販売価格にどの程度価格転嫁できて やサービスにおいて、 は 0 . % また、コスト上昇分に対する販売 36 への転嫁度合いを示す価格転嫁率 (転嫁の割合が3割まで)」 「それなりにできている |高の状況が続く 円上昇した場合に36・4円しか 4 % で、 これはコスト コスト上昇分を 中 「少しはできて 自 社の が 44 (転嫁 商 が

> 業 な ており、 販売価格に転嫁できてないことを示し 所 た が 負担している現状が明らか (グラフ4)。 コスト上昇分の6割以上を事

もの 数を乗じ、 ※価格転嫁率…各選択肢の中央値に各回答者 (「全くできてない」 は除く 加算したものを全回答者数で除した

と半数以上を占めた。 変化がなかった 22・3%にとどまり、「縮小」 ま 転嫁率を尋ねたところ、 た 昨 年の同 「 横 ば 時期と比較し <u>ر</u> ر 」は 14 1 「拡大」 は 63 ・ 6 た価 は

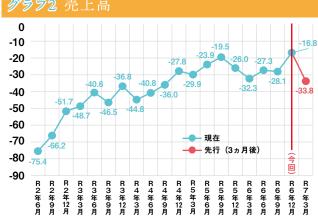
格

体における理解の進展 しそうな情報を共有」 か そして、価格転嫁ができた要因 5%と最も多く、 ら取引先 (顧客)への価格改定の通知」 (顧客) 次いで「業界全 が ヘコストに影響 |が49·8%、 38・4%と続 一百

50

られた 念 渉そのものができていない事業所も見 が 争や値上げによる買い控えに関する懸 を危惧する事業所が多いことがわかっ 業や消費者から選択されなくなること るものについては、「他社との価格競 13 価 尚 が !格転嫁を行うにあたって支障とな 0%と依然として取引先との交 49 (グラフ5)。 ・0%と最多となり、 |交渉に応じてもらえな 取引企

グラフ2 売上高



グラフ3 経営上の課題(内的要因上位6項目) 人材確保·育成 41.0% 39.4% 受注·販売量不足 42.3% **35.2**% 営業力不足 36.1% 34.9% 人件費等のコストアップ 35.1% 価格の適正化 34.5% ■R6.12月 21.1% 働き方改革への対応 19.5% ■R6.9月

10

20

30

福井商工会議所 金融・会計相談課

詳しくは コチラ▶



0

グラフ5 支障となるもの(複数回答)

50

