

景気見通し調査 調査結果

令和5年6月期

特別調査【今年度の賃上げの状況】

福井商工会議所 中小企業総合支援センター

【調査の概要】

当調査は、福井商工会議所管内の小規模事業所を中心とした短期的な景気動向を把握するため、毎年3月・6月・9月・12月の年4回実施している。

調査時期：令和5年5月29日(月)～6月8日(木)

調査方法：FAXによる送付・回収及びGoogleフォームによる回答

調査対象：福井商工会議所の会員 小規模事業所を中心に2,209件を抽出
(製造業・建設業・その他…従業員20人以下の事業所
卸売業・小売業・サービス業…従業員5人以下の事業所)

回答数：464件(回答率21.0%)

従業員数	製造業	建設業	小売業	卸売業	サービス業	合計
5名以内	49	68	43	40	82	282(60.8%)
6～10名以内	35	12	13	10	12	82(17.7%)
11名以上	40	23	7	13	17	100(21.5%)
小計	124(26.7%)	103(22.2%)	63(13.6%)	63(13.6%)	111(23.9%)	464(100.0%)

DI値とは…ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略で、景気動向を示す指標。「良い」「上昇した」とする企業割合から、「悪い」「下落した」とする企業割合を差し引いた値。「現在」DI値は3ヵ月前を基準とした現在の状況、「先行」DI値は今後3ヵ月後の状況を予測したもの。

【調査結果の概要】

前回の悪化傾向から改善傾向へ、景況はコロナ前（令和元年12月）の水準を上回る

①業界の景況

再び改善傾向に転じ、コロナ前の水準を上回る。

②自社の景況

5期連続で改善。卸売業で改善顕著、業種で差も見られる。

③売上高(受注高)

悪化傾向から再び改善に向かうも先行きは悪化の見通し。

④販売価格

5期連続で上昇、仕入価格の上昇やコスト高の影響も大きく。

⑤仕入価格

令和3年3月期以降の悪化から改善に転じる。依然として高い水準が続く。

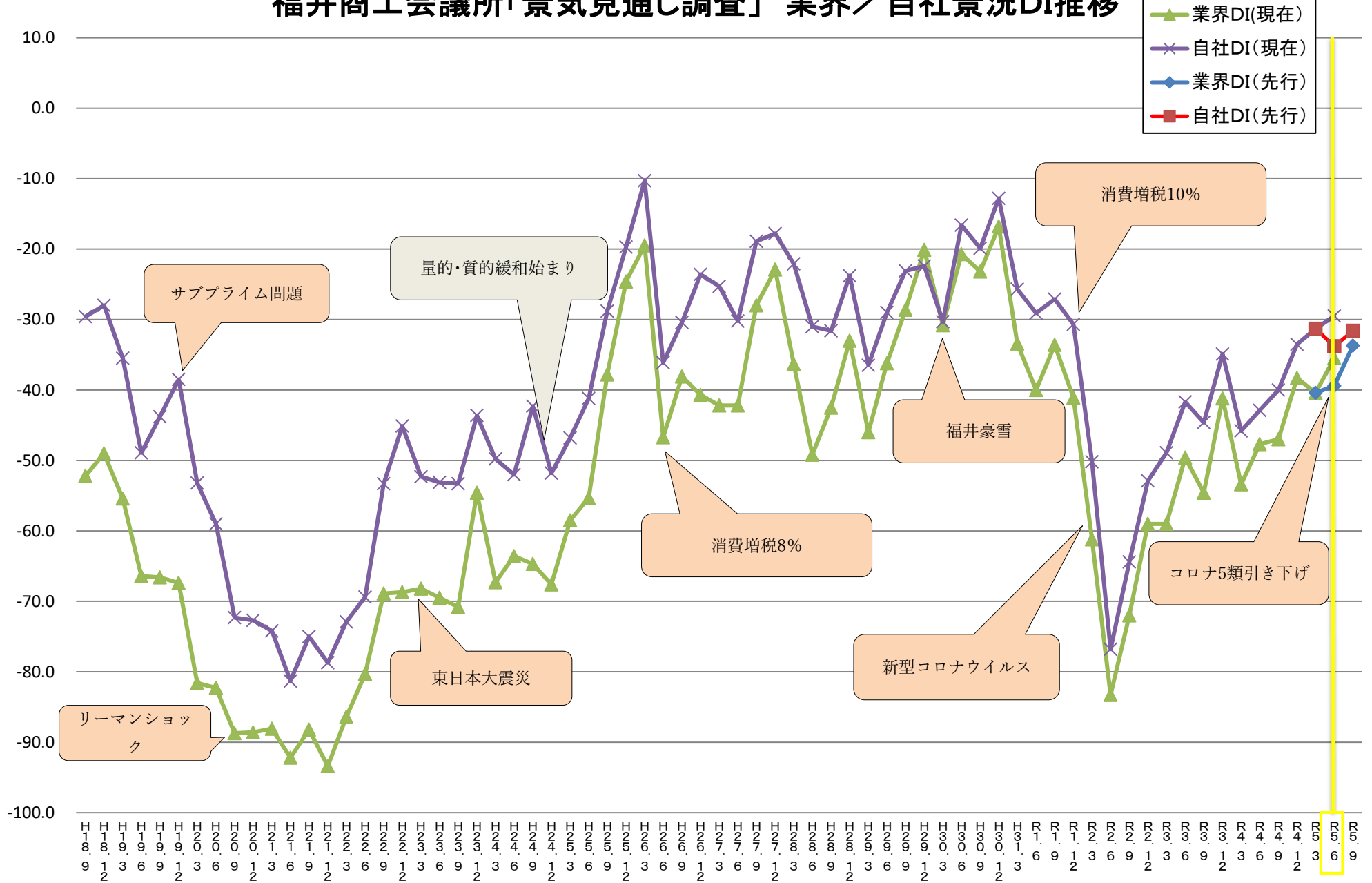
⑥採算(収支)

改善傾向。ほとんどの業種で改善するも先行きは悪化の見通し。

【特別調査「今年度の賃上げの状況」の概要】

- 賃上げの実施状況は、「実施している（予定を含む）」が48.3%と半数近くを占め、「実施しない（予定を含む）」が32.6%となり、令和4年12月期と比べて実施の有無の割合が逆転し、実際には賃上げを実施した事業所が多かった。
- 賃上げを実施している理由は、「人材確保、従業員定着のため」が65.6%と最も多く、「物価上昇に対応するため」の55.0%を上回り、実施しない理由は、「経営環境・経済状況の見通しが立たないため」が57.0%と最多だった。
- 賃上げ率は、「2～3%台」が34.6%と最も多く、次いで「4～5%台」が30.4%、「2%未満」が17.5%と続いた。売上高、採算との相関関係では、状況が良くなるほど賃上げ率は上昇する傾向が見られた。
- 賃上げ率を前年と比較すると、回答した157社では「前年を上回る」が94社（62.3%）と全体の6割を超え、「前年と同程度」の57社（37.7%）を上回った。

福井商工会議所「景気見通し調査」 業界／自社景況DI推移



①—業界の景況—

【改善傾向へ、コロナ前の水準を回復するも依然として大幅なマイナス】

業界全体の現在DI値は、▲35.5 (+4.9ポイント)と前回調査(令和5年3月期)の悪化傾向から再び改善傾向に転じ、コロナ前の水準を上回ったものの依然として大幅なマイナスが続いている結果となった。尚、先行DI値は▲33.7 (+1.8ポイント)と改善が続く見通しで、5月に新型コロナウイルス感染症が5類に引き下げられ経済社会活動が正常化する中で、景気回復への期待感が現れた。

業種別にみると、現在DI値は卸売業で▲37.7 (+18.2ポイント)、小売業で▲54.8 (+7.0ポイント)、製造業で▲40.0 (+5.1ポイント)、サービス業で▲-30.6 (+0.7ポイント)と改善した。卸売業の事業所からは「コロナ前の水準に戻ってはいないが、個人消費の高まりによりサービス業関係への販売は回復しつつある」といった声が聞かれた。一方、建設業は現在DI値が▲22.5(-2.3ポイント)と全業種の中で唯一悪化し、先行DI値も▲27.2 (-4.7ポイント)と悪化が続く見通しで、後述する仕入価格の高止まりや慢性的な人手不足なども影響していると推察された。



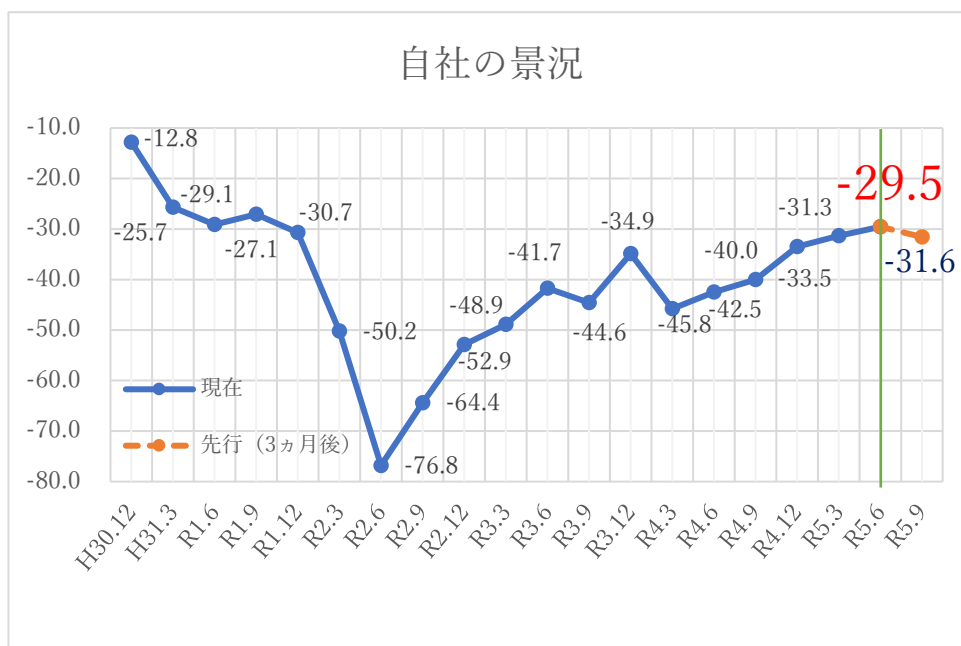
① 業界の景況	2023年4~6月(今期)		2023年7~9月(見通し)	
	現在DI値	変化幅	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	-35.5	4.9	-33.7	1.8
製造業	-40.0	5.1	-32.5	7.5
建設業	-22.5	-2.3	-27.2	-4.7
小売業	-54.8	7.0	-51.6	3.2
卸売業	-37.7	18.2	-41.9	-4.2
サービス業	-30.6	0.7	-26.0	4.6

②—自社の景況—

【改善傾向続く、業種で差も】

自社の景況は、現在DI値が▲29.5（+1.8ポイント）と大幅なマイナスではあるが5期連続で改善し、前述した①の業界の景況と同様にコロナ前の水準を上回った。一方、先行DI値は▲31.6（-2.1ポイント）と悪化の見通しとなった。

業種別にみると、卸売業は現在DI値が▲25.4（+26.1ポイント）となり、①の業界の景況と同様に大幅に改善した。事業所からは「海外での生産が回復したことで日本国内にも商品が流通し、販売しやすい環境になっている」との回答があった。その一方で、サービス業は現在DI値が▲35.2（-9.1ポイント）と悪化し、自動車整備・販売関連の事業所からは「半導体不足の影響で新車の納期の見通しが全く立たず、購入希望者が激減している」といった声も聞かれた。



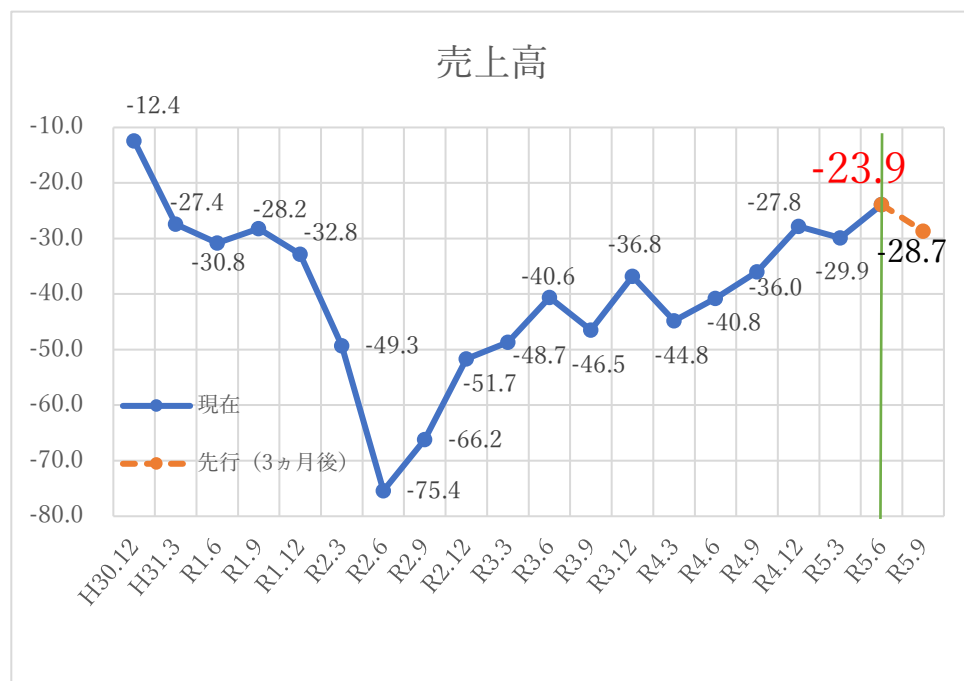
② 自社の景況	2023年4~6月（今期）		2023年7~9月（見通し）	
	現在DI値	変化幅	先行DI値	変化幅 (先行DI - 現在DI)
全業種	-29.5	1.8	-31.6	-2.1
製造業	-30.6	3.0	-29.2	1.4
建設業	-14.7	-3.6	-23.3	-8.6
小売業	-46.0	-0.4	-46.0	0.0
卸売業	-25.4	26.1	-38.1	-12.7
サービス業	-35.2	-9.1	-29.8	5.4

③—売上高（受注高）

【再び改善傾向へ、先行きは悪化の見通し】

売上高（受注高）の現在DI値は、▲23.9（+6.0ポイント）と前回の悪化傾向から再び改善に向かい、ここでもコロナ前の水準を上回った。しかし、先行DI値は▲28.7（-4.8ポイント）と下降し、先行きは悪化の見通しとなった。

業種別にみると、卸売業は現在DI値が▲12.7（+28.5ポイント）と前回の大幅な悪化傾向から改善に転じた。催事向けの製品を販売する事業所からは「新型コロナウイルス感染症が5類に引き下げられるなどで催事が再開、増加しているため売上が伸びている」といった声もあり、経済社会活動の正常化の影響が窺えた。一方、先行DI値は▲27.0（-14.3ポイント）と悪化の見通しとなり、事業所からは「利益確保のために価格転嫁を行った結果、見積額を他社と比較され、競合先に負けてしまうことが増えている」といった先行きの受注への不安の声が聞かれ、業種内で差が見られた。



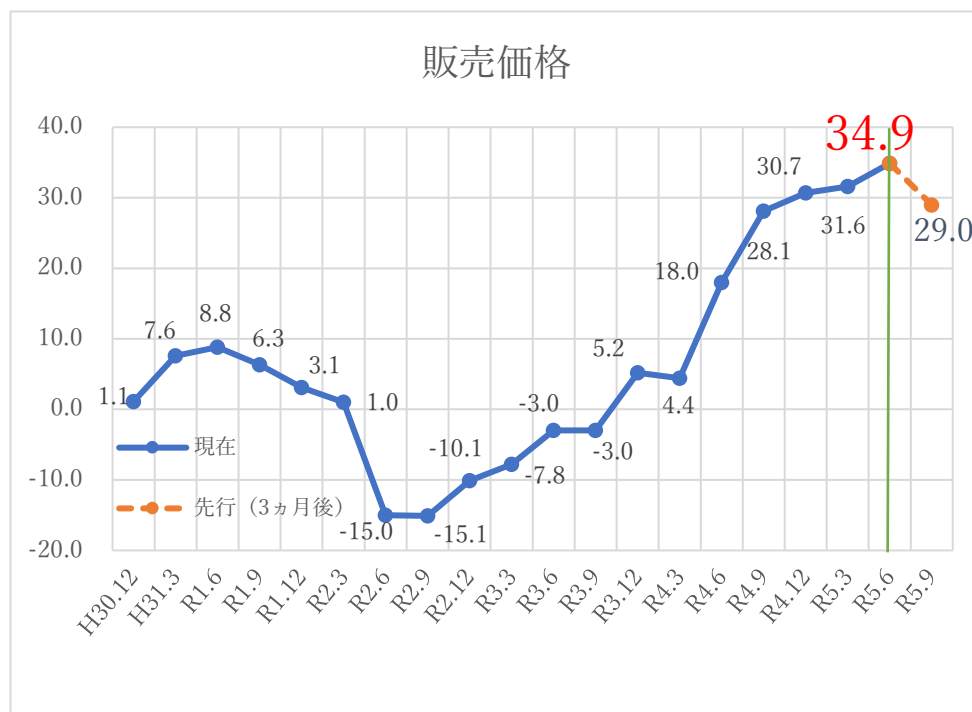
③ 売上高	2023年4～6月（今期）		2023年7～9月（見通し）	
	現在DI値	変化幅	先行DI値	変化幅 (先行DI - 現在DI)
全業種	-23.9	6.0	-28.7	-4.8
製造業	-24.0	7.9	-28.3	-4.3
建設業	-9.8	4.3	-19.6	-9.8
小売業	-46.8	-0.5	-47.7	-0.9
卸売業	-12.7	28.5	-27.0	-14.3
サービス	-30.6	-5.4	-26.2	4.4

④—販売価格—

【5期連続で上昇】

販売価格の現在DI値は、34.9（+3.3ポイント）と5期連続で上昇し過去最高となったが、価格を上げて物価上昇分を吸収せざるを得ない状況も推察された。一方、先行DI値は29.0（-5.9ポイント）と下降し、価格上昇は落ち着く見通しとなった。

業種別にみると、現在DI値は小売業で41.0（+16.0ポイント）、製造業で44.6（+11.3ポイント）とともに前回の悪化傾向から改善傾向となった。事業者からは「仕入価格が上がっているので、販売価格を引き上げざるを得なかったが、その他のコストアップ分を転嫁できず、満足のいく販売価格ではない」、「電気代、梱包材高騰の影響を強く受け、販売価格を上げている」といった声が聞かれ、一定の価格転嫁が行われ販売価格は上がっているが、適正な販売価格までは設定できずに苦悩している様子も窺えた。



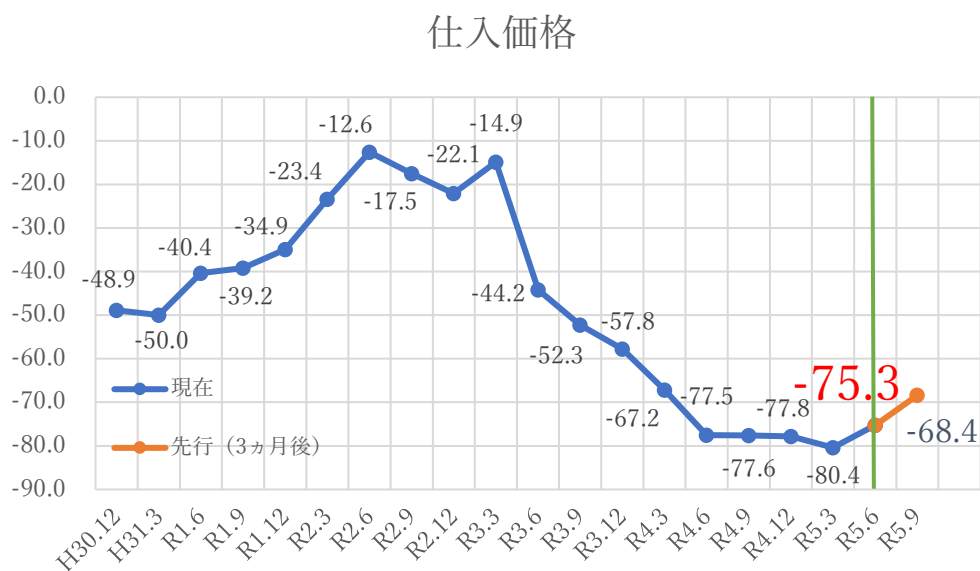
④販売価格	2023年4~6月（今期）		2023年7~9月（見通し）	
	現在DI値	変化幅	先行DI値	変化幅 (先行DI - 現在DI)
全業種	34.9	3.3	29.0	-5.9
製造業	44.6	11.3	28.0	-16.6
建設業	29.4	-1.2	25.5	-3.9
小売業	41.0	16.0	39.3	-1.7
卸売業	49.2	-8.2	39.7	-9.5
サービス業	17.0	-2.3	20.8	3.8

⑤—仕入価格—

【依然として高い水準が続く】

仕入価格の現在DI値は、令和3年3月期以降、悪化（仕入価格の上昇）が続いてきたが▲75.3（+5.1ポイント）と改善（仕入価格が下降）し、先行DI値も▲68.4（+6.9ポイント）と改善が続く見通しとなったが、依然として価格は上昇したままで悪化が続いている結果となった。

業種別にみると、現在DI値は全ての業種で改善し、卸売業で▲83.9（+7.3ポイント）、製造業で▲77.9（+7.1ポイント）、建設業で▲82.4（+6.5ポイント）と改善の幅が大きくなった。しかし、建設業の事業所からは「仕入価格の高止まりは続いており、その影響で工事が延期になったり、規模が縮小されたりしている」といった声も聞かれ、引き続き仕入価格の動向を注視していく必要があると考えられた。尚、先行DI値は小売業以外の業種で改善が続く見通しとなった。



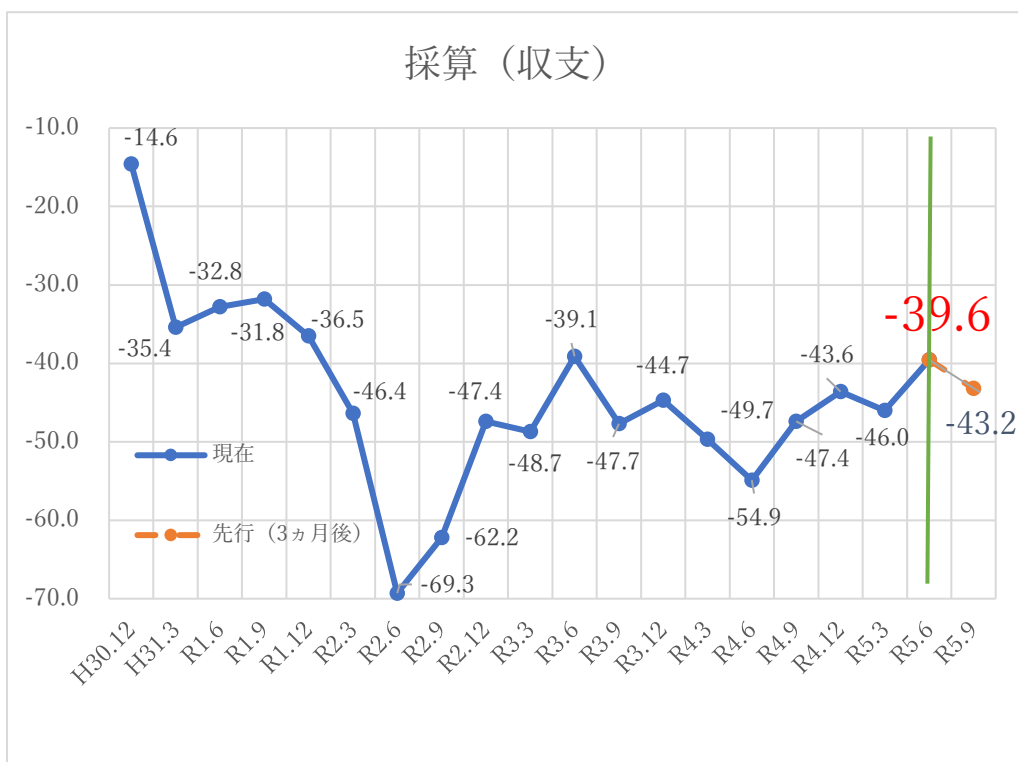
⑤仕入価格	2023年4~6月（今期）		2023年7~9月（見通し）	
	現在DI値	変化幅	先行DI値	変化幅 (先行DI - 現在DI)
全業種	-75.3	5.1	-68.4	6.9
製造業	-77.9	7.1	-66.1	11.8
建設業	-82.4	6.5	-76.5	5.9
小売業	-72.6	0.9	-74.2	-1.6
卸売業	-83.9	7.3	-69.4	14.5
サービス業	-61.9	3.9	-58.6	3.3

⑥—採算（収支）—

【再び改善傾向、建設業、製造業で大きく改善】

採算（収支）状況を表す現在DI値は、▲39.6（+6.4ポイント）と前回3期ぶりに悪化したものの再び改善傾向となった。一方で、先行DI値は▲43.2（-3.6ポイント）と悪化する見通しとなった。

業種別にみると、建設業は現在DI値が▲27.7（+11.7ポイント）と大幅に改善し、事業所からは「自治体からの大きな仕事を請けることができたため利益率が改善した」といった声が聞かれた。また、「クラウドシステムの活用などによって無駄の削減や作業の効率化が図られ、労働生産性が向上して収支が改善した」といったDXにより採算が改善した例も見られた。他、製造業は現在DI値が▲47.1（+9.5ポイント）と①、②の景況、③の売上高に連動して改善傾向となった。



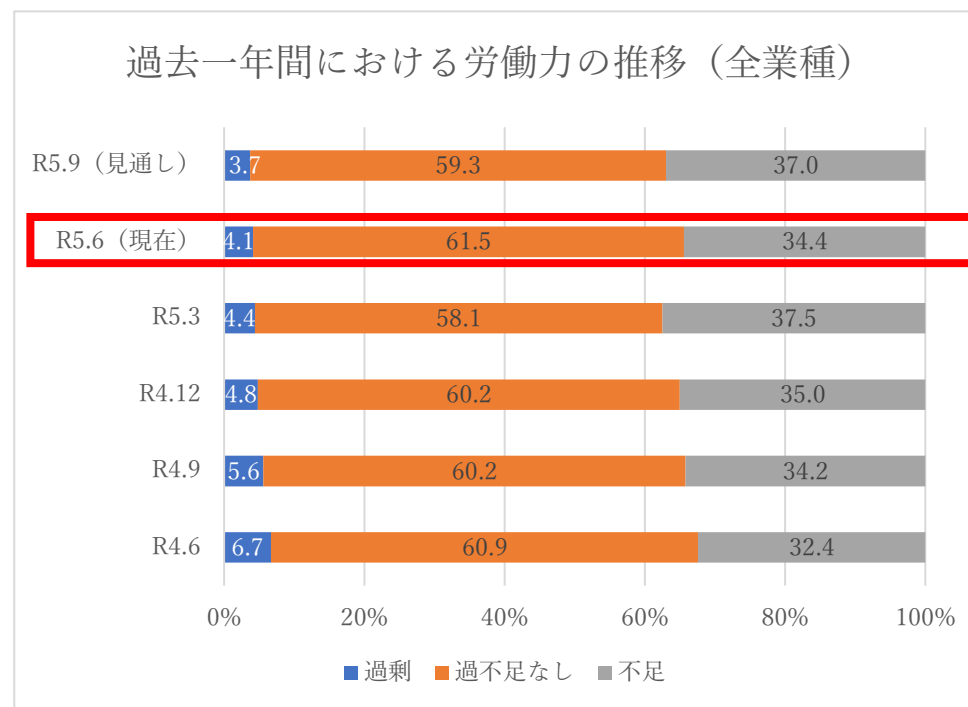
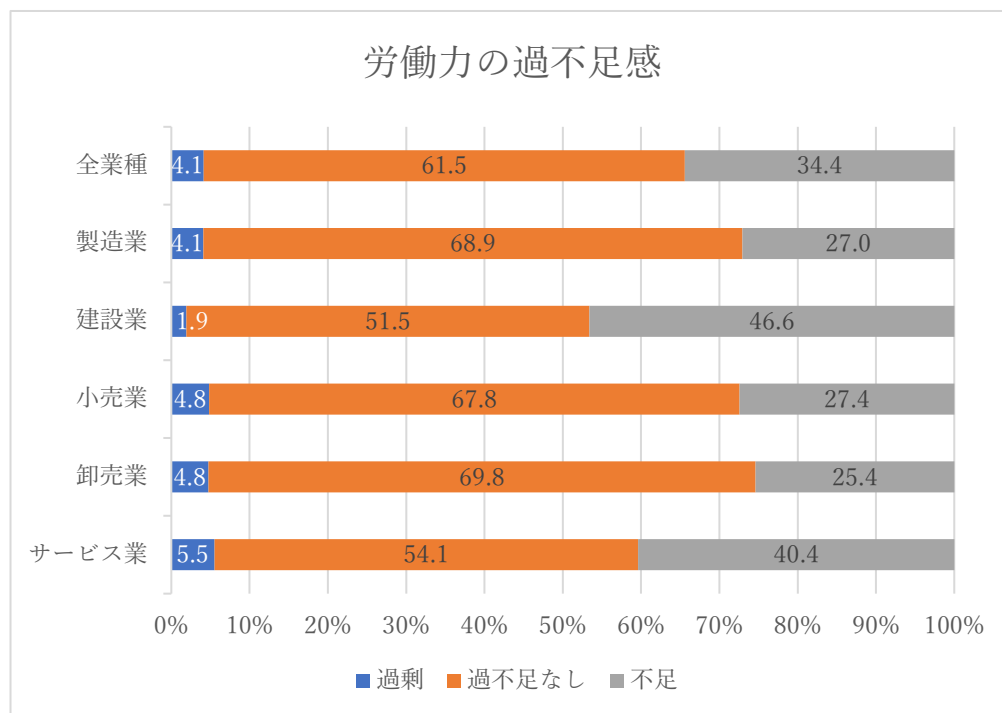
⑥採算	2023年4～6月（今期）		2023年7～9月（見通し）	
	現在DI値	変化幅	先行DI値	変化幅 (先行DI - 現在DI)
全業種	-39.6	6.4	-43.2	-3.6
製造業	-47.1	9.5	-52.9	-5.8
建設業	-27.7	11.7	-32.4	-4.7
小売業	-45.2	4.8	-46.8	-1.6
卸売業	-38.1	7.5	-46.0	-7.9
サービス業	-39.8	-0.7	-38.8	1.0

⑦—労働力—

【4期ぶりに「不足」が減少】

労働力については、「不足」が34.4%（前回37.5%）と3.1ポイント減少し、4期ぶりに不足感がやや弱まったが、3か月後は37.0%（+2.4ポイント）と再び不足感が強まる見通しとなった。

業種別にみると、建設業は「不足」が46.6%（前回58.6%）と12.0ポイント減少し、後述する⑩の経営課題（内的要因）においても「人材確保・育成」を課題に挙げる事業所が前回と比べ減少しており、不足感が弱まる結果となった。また、サービス業は「不足」が40.4%（前回38.6%）と1.8ポイント増加し、全業種の中で唯一不足感が強まった。

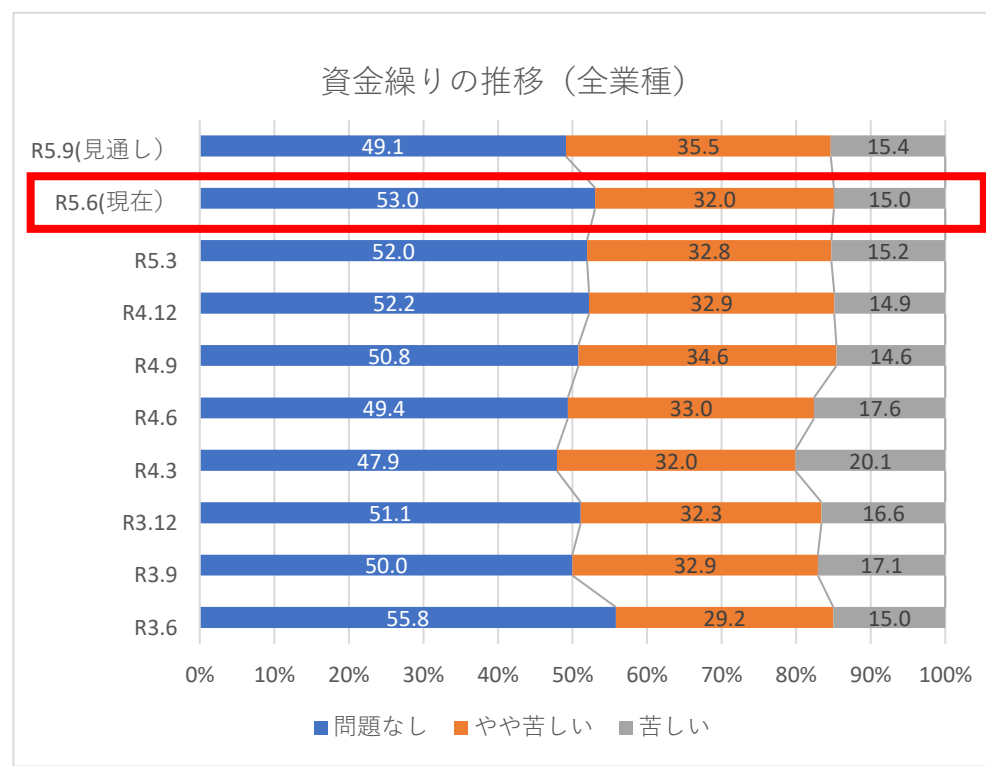
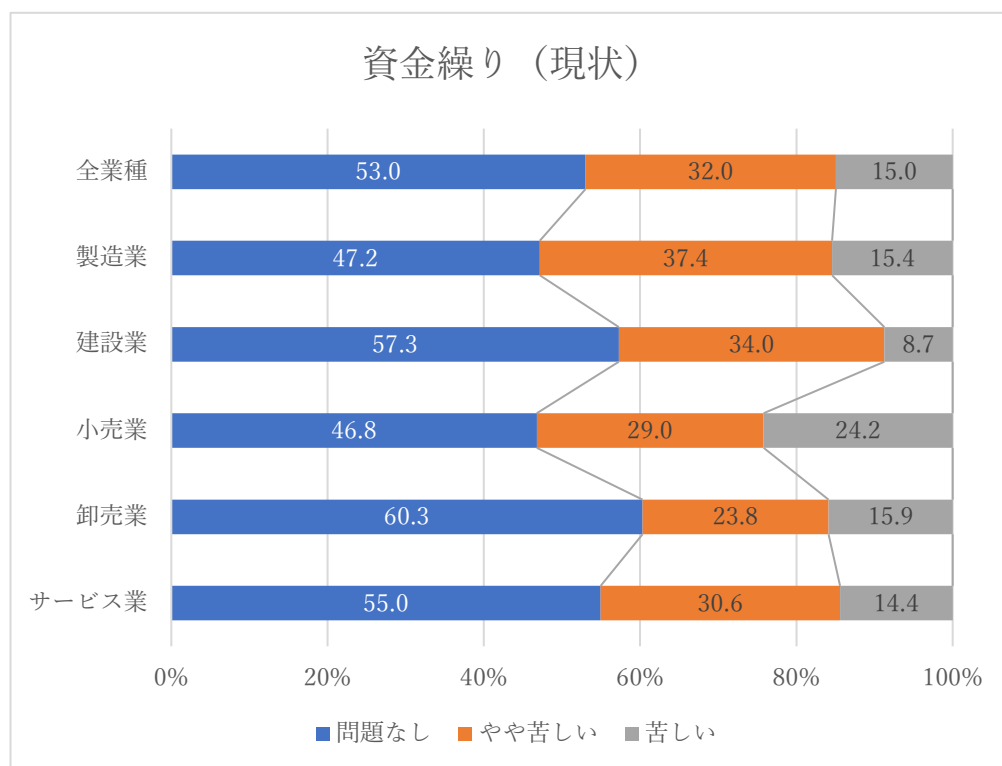


⑧—資金繰り—

【4期連続で「問題なし」が半数超】

現在の資金繰りの状況は、「問題なし」が53.0% (+1.0ポイント)と増加し、4期連続で半数を超えた。しかし、3か月後は「問題なし」が49.1% (-3.9ポイント)、「やや苦しい」が35.5% (+3.5ポイント)、「苦しい」が15.4% (+0.4ポイント)と悪化する見通しで、引き続き動向を注視する必要があると考えられた。

業種別にみると、「問題なし」は卸売業で60.3% (+11.8ポイント)、サービス業で55.0% (+2.3ポイント)と改善した一方、小売業は「苦しい」が24.2% (+12.4ポイント)と大幅に増加し、事業者からは「コロナ禍で少なくなった人出は未だ戻らず、経費の増加も相まって資金繰りに支障をきたしている」といった声も聞かれた。



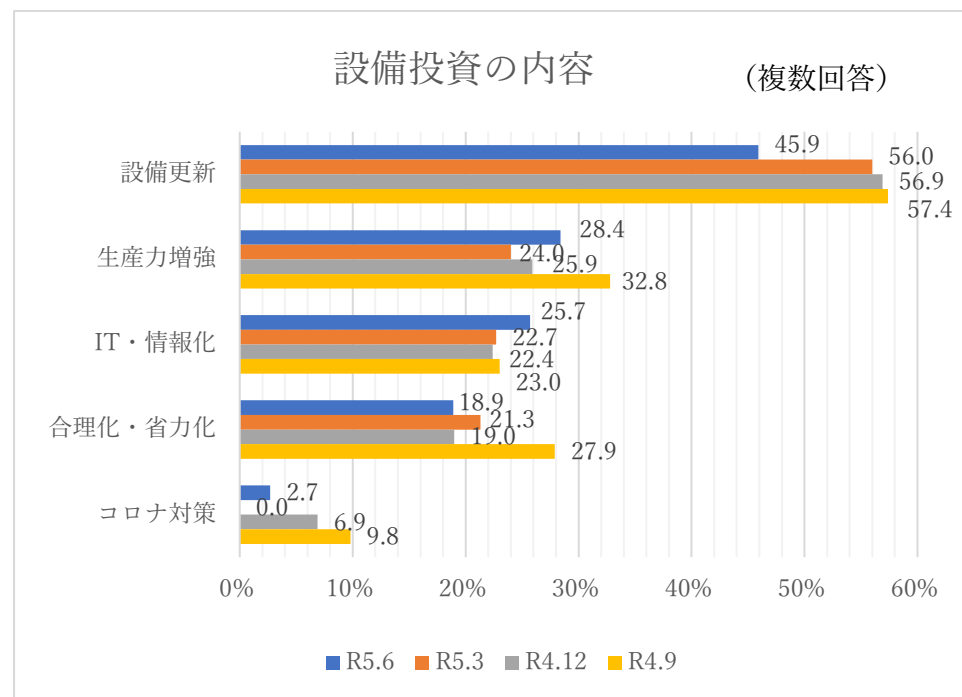
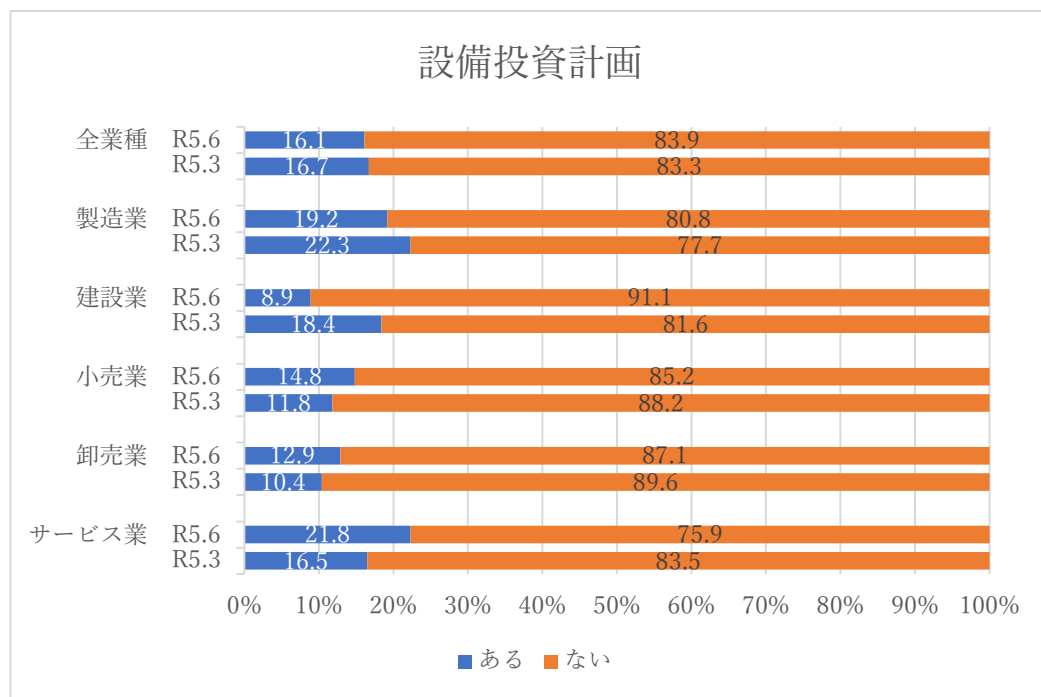
⑨—設備投資—

【「計画あり」が微減、設備投資控えの傾向続く】

今後3か月以内の設備投資計画は、「投資計画あり」が16.1% (-0.6ポイント)、「投資計画なし」は83.9% (+0.6ポイント)と前回とあまり変化はなく依然として設備投資を控える傾向が続いた。

業種別にみると、「投資計画あり」はサービス業で21.8% (+5.3ポイント)、小売業で14.8% (+3.0ポイント)、卸売業で12.9% (+2.5ポイント)と増加した一方で、「投資計画なし」は建設業で91.1% (+9.5ポイント)、製造業で80.8% (+3.1ポイント)となり、業種で違いが見られた。

また、「投資計画あり」と回答した事業所の投資内容では、「設備更新」が45.9% (-10.1ポイント)と大幅に減少したが、これまでと同様に最多となった。次に「生産力の増強」が28.4% (+4.4ポイント)と多く、「IT・情報化」が25.7% (+3.0ポイント)と続いた。尚、「IT・情報化」の内容では、今年10月のインボイス制度導入に向けた販売管理システムの変更などが挙げられた。

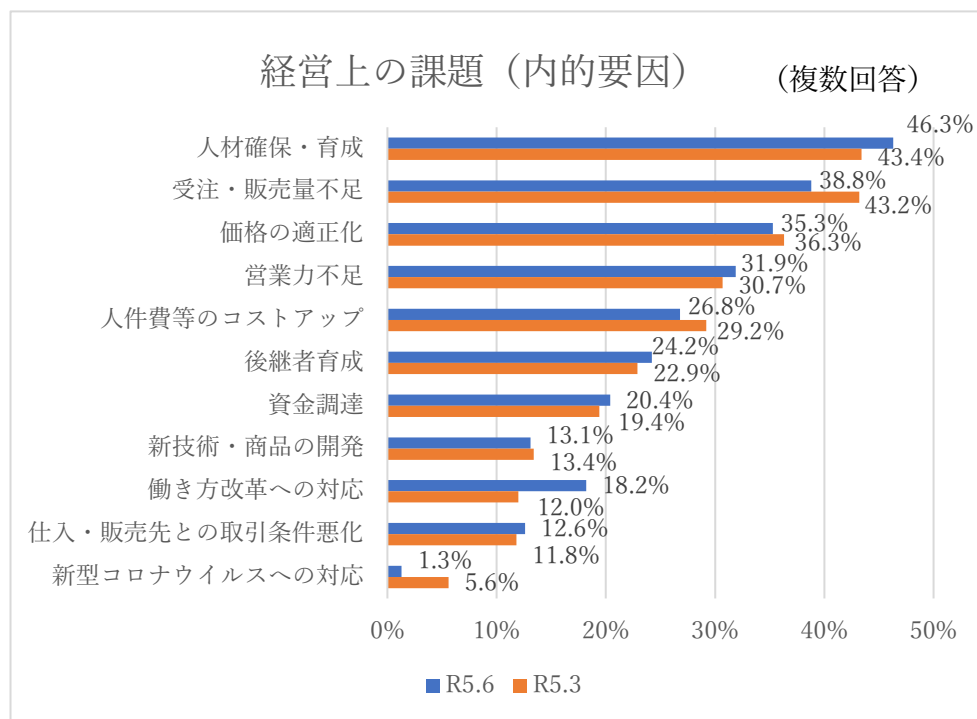


⑩—経営課題（内的要因）—

【「人材確保・育成」が3期連続で最多】

内的要因における経営上の課題は、「人材確保・育成」が46.3% (+2.9ポイント)と3期連続で最も多かった。次いで「受注・販売量不足」が38.8% (-4.4ポイント)、「価格の適正化」が35.3% (-1.0ポイント)と続いた。尚、後述する特別調査において、賃上げを実施している理由は「人材確保、従業員定着のため」が最多で、最近の賃上げの背景には人材確保という経営課題も関係していると考えられた。

業種別にみると、「人材確保・育成」を挙げる回答は建設業で58.0% (-6.2ポイント)、サービス業で50.5% (+8.2ポイント)、製造業で46.3% (+4.0ポイント)と経営課題として最も多く挙げられた。また、「受注・販売量不足」は小売業で54.8% (-8.3ポイント)、卸売業で44.4% (-3.4ポイント)とポイントは減少したものの最多だった。



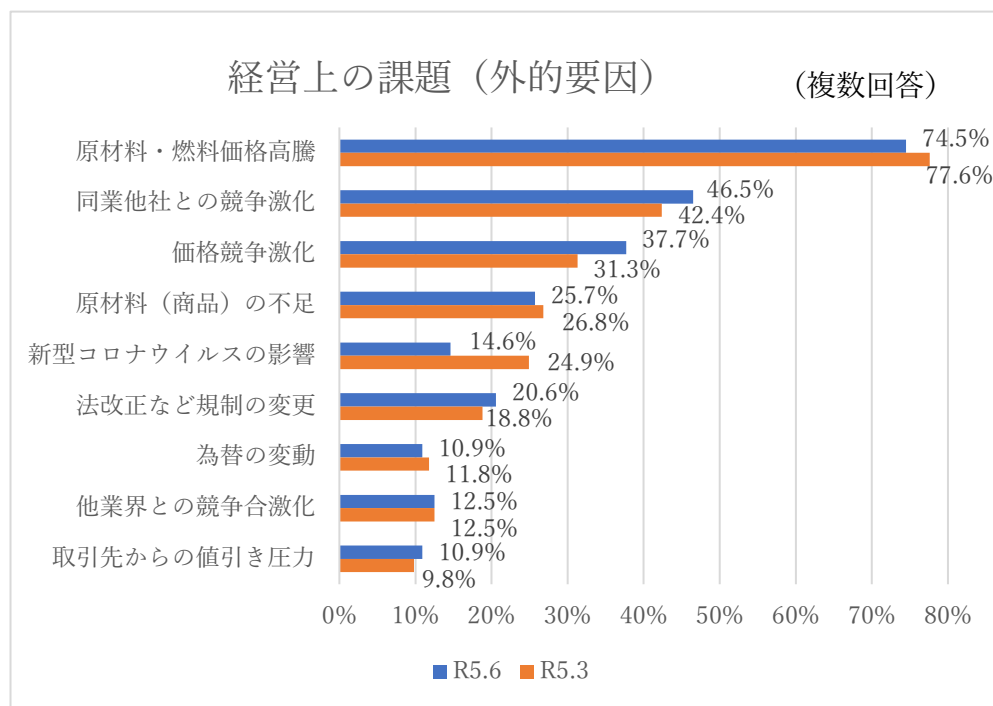
業種別経営課題 （内的要因） 【複数回答】			人材確保・育成	受注・販売量不足	価格の適正化	営業力不足
			全業種	R5.6	46.3%	38.8%
	R5.3	43.4%	43.2%	36.3%	30.7%	
製造業	R5.6	46.3%	44.6%	43.0%	31.4%	
	R5.3	42.3%	58.6%	37.8%	36.9%	
建設業	R5.6	58.0%	36.0%	34.0%	22.0%	
	R5.3	64.2%	26.3%	28.4%	22.1%	
小売業	R5.6	29.0%	54.8%	29.0%	33.9%	
	R5.3	33.8%	63.1%	32.3%	30.8%	
卸売業	R5.6	38.1%	44.4%	34.9%	41.3%	
	R5.3	26.9%	47.8%	41.8%	32.8%	
サービス業	R5.6	50.5%	21.9%	31.4%	35.2%	
	R5.3	42.3%	27.9%	40.5%	30.6%	

⑪—経営課題（外的要因）—

【「同業他社との競合激化」、「価格競争激化」の回答割合が上昇】

外的要因における経営上の課題は、「原材料・燃料価格の高騰」が74.5%（-3.1ポイント）とポイントは減少したものの7期連続で最多となった。次いで「同業他社との競合激化」が46.5%（+4.1ポイント）、「価格競争激化」が37.7%（+6.4ポイント）と続き、ともに課題として挙げる回答割合が上昇した。この2つの課題は、コロナ禍の中、回答割合が低下傾向にあったが、経済社会活動の正常化によって再び経営課題として重視されてきていると考えられた。

業種別にみると、建設業では「同業他社との競合激化」が50.0%（+13.2ポイント）、「価格競争激化」が40.6%（+10.0ポイント）と前回と比べ大幅に増加し、事業所からは「1つの物件に多くの会社が見積もりを出しており、競合他社にたびたび負けている」といった声が多く聞かれた。



業種別経営課題 （外的要因） 【複数回答】		原材料・燃料価格高騰	同業他社との競合激化	価格競争激化	原材料（商品）の不足
		全業種	R5.6 74.5%	46.5%	37.7%
	R5.3	77.6%	42.4%	31.3%	26.8%
製造業	R5.6	89.0%	45.8%	36.4%	24.6%
	R5.3	92.9%	37.5%	32.1%	23.2%
建設業	R5.6	82.3%	50.0%	40.6%	25.0%
	R5.3	87.4%	40.0%	27.4%	36.8%
小売業	R5.6	58.3%	58.3%	46.7%	30.0%
	R5.3	58.1%	48.4%	43.5%	21.0%
卸売業	R5.6	79.7%	32.2%	32.2%	37.3%
	R5.3	89.2%	36.9%	29.2%	36.9%
サービス業	R5.6	56.6%	45.5%	34.3%	18.2%
	R5.3	57.0%	49.5%	28.0%	18.7%

参考：回答者の声

- これまでは半導体不足等で中国生産の機械（商品）が日本に出回らずモノがない状態で、販売したくてもできない状況だったが、中国での生産が回復して日本にも商品が流通するようになった。このため顧客への販売も促進されている。（医療機器卸売）➡
- 新型コロナウイルス感染症が5類に引き下げられ、イベントが増えたため売上が伸びている。イベント業者もコロナ禍の時期と比べて景況は良くなっているのではないかと。（織物卸売）
- 断熱リフォーム補助金によって、断熱工事が増えている。（設備工事）➡
- コロナ禍前の水準に戻ったわけではないが、個人消費の高まりによって旅館や飲食店への卸は回復しつつある（陶磁器・ガラス器卸売）➡
- 世間が値上げムードになっていて、今までよりも値上げ交渉がしやすくなり、販売価格を上げることができた。資材関係の注文も増え、稼働率が上がり、収支にも良い影響を及ぼしている。（繊維製品製造）➡
- 自治体からの大きな仕事を請けることができたために利益率が改善している。（土木工事）➡
- 現場が動き出している。元請から依頼される仕事も増えている印象。（防水工事）➡
- クラウドシステムの活用などでDXに取り組んだ結果、無駄の削減・作業の効率化に成功し、労働生産性の改善ができた。（管工事）➡
- 販売管理のクラウドシステムをインボイス対応のものに変えた。（果実卸売）➡
- 来店客が少ないため、経営は最悪の状況。コロナ5類移行という好条件はあるが、価格高騰のニュースが連日報道され、消費者に買い控えの空気が蔓延している。（玩具小売）↘
- 回復傾向にあるとはいえ、コロナ前と比べると低調。本格的に回復するのは9月頃になるのではないかと。（旅行）↘
- 半導体不足で車の納車時期が全く見通せず、長期間待つまで車を買いたくないとして購入希望者が激減した。補修材も値上がりしており経営回復の見込みがない状況。（自動車整備）↘

- 新車の納車時期が見えないことが営業活動を大きく阻害している。経費も上がってきており、経営は苦しい。コロナ5類移行で人の動きが活発になれば、車の利用も増えて稼働率が上がるのではないかと期待している。(自動車整備) ➡
- 仕入価格が上がっているのに、販売価格を引き上げざるを得なかったというのが実情。また、経費の増加分を転嫁しきれていないので、経営状態は悪化している。本音はまだまだ値上げは足りないと考えている。(燃料小売) ➡
- コロナが明けたと言われていても、個人経営の飲食店や小規模店にはまだその影響が出ていないとみており、それに関連する酒類の配達も回復していない。(酒類販売) ➡
- 人口減少で主要顧客が少なくなる一方であり、経費の増加も相まって資金繰りに支障をきたしている。(呉服小売) ➡
- 石臼やライン工程で電気を使っていて電気代高騰の影響を強く受けている。また運送料や梱包資材の価格が上がっており苦しい状況。(製粉業) ➡
- 物件1つに多くの会社が見積もりを出しており、競合他社に負けてしまうことも多い。(建築工事) ➡
- 同業他社との値下げ競争が続いており厳しい状況にある。(建築工事) ➡
- 利益が出るように価格を転嫁すると、相見積りにかけられたときに競合他社に負けてしまうことが度々ある。(繊維卸売) ➡
- 価格転嫁し販売価格を上げているが、見積りの段階で顧客からは値下げの要求を受けることもあり、満足のいく販売価格ではない。(生花小売) ➡
- 規模が大きい事業所との取引は変わっていないが、小規模事業所との取引は減少傾向。小規模事業所は、仕入をインターネット通販に切り替えてやり繰りしており、結果としてインターネット通販に価格競争で負けてしまっている。今のところ対策は打ち出せていない。(金物卸売) ➡
- 想定よりも商品が出回っておらず、品薄状況が続いている。メーカーが大量生産をしなくなったこと、小ロット製品が増えたことが原因とみている。(織物卸売) ➡