

景気見通し調査 調査結果

令和6年3月期

特別調査【2024年度の賃上げ実施の動向】

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6年2月26日(月)～3月8日(金)

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2,079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：419件(回答率20.2%)

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	31	64	42	38	72	247(.%)
6～10名以内	31	18	5	9	14	77(.%)
11名以上	41	19	5	13	17	95(.%)
小計	103(24.6%)	101(24.1%)	52(12.4%)	60(14.3%)	103(24.6%)	419(100.0%)

D I 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」D I 値は3ヵ月前を基準とした現在の状況、「先行」D I 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】

景況はこれまでの改善傾向から悪化に転じる、先行きは改善の見通し。

①業界の景況

これまでの改善傾向から悪化に転じる。物価高による買い控えの影響を挙げる声も多く。

②自社の景況

2期連続で悪化。小売業は全業種の中で唯一改善。

③売上高(受注高)

悪化が続く。卸売業で大幅な悪化。業種間で価格転嫁の進展に差も見られる。

④販売価格

3期連続で下降、先行きは上昇の見通し。価格転嫁に対する悩みの声も聞かれる。

⑤仕入価格

4期連続で改善するも高止まりし、経営への影響も懸念される。

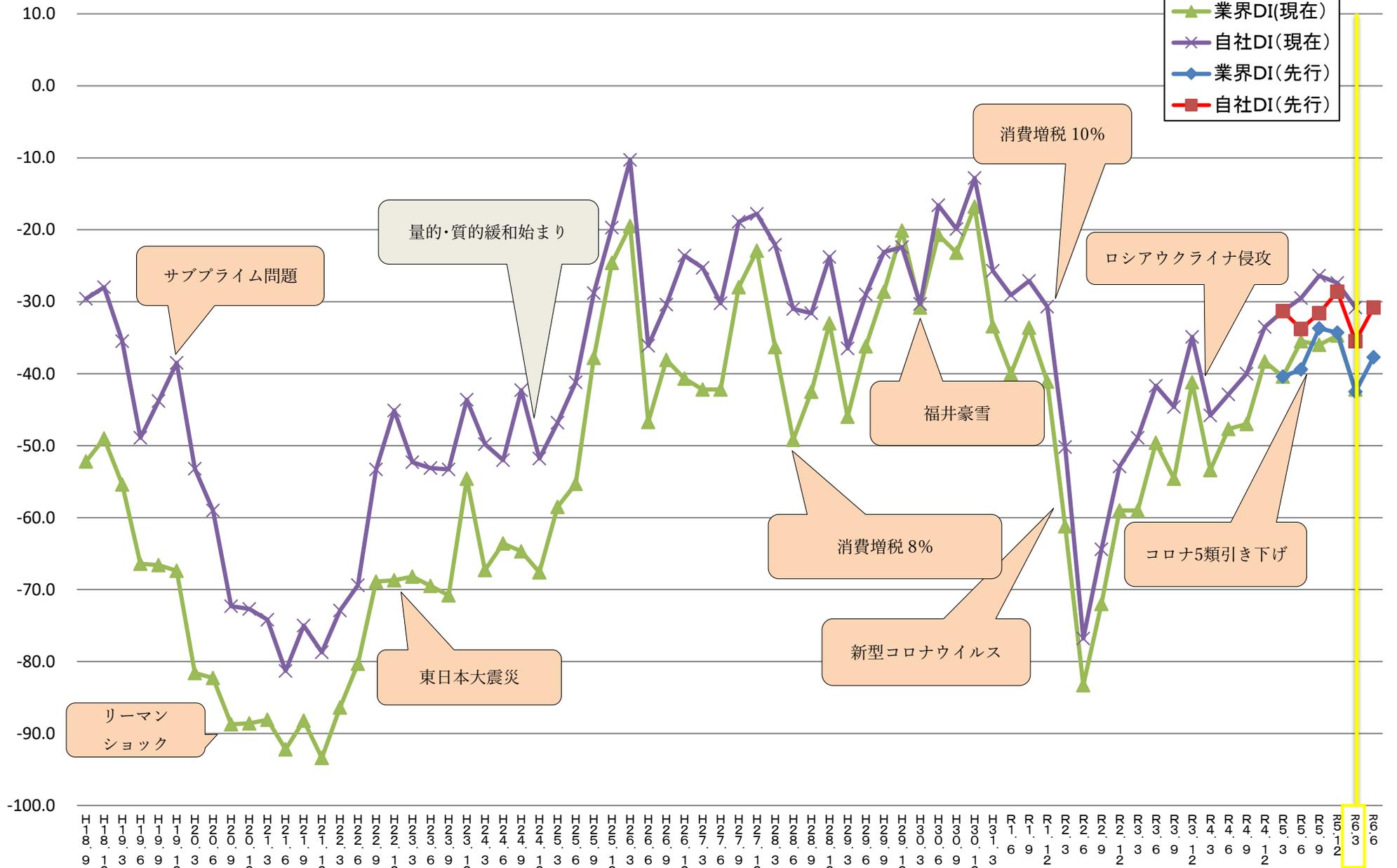
⑥採算(収支)

わずかながら悪化。物価高による買い控えなどの影響を懸念する回答も見られる。

【特別調査「2024年度の賃上げ実施の動向」の概要】

- 賃上げの「実施を予定」する事業所は、54.0% (365社中197社) と半数を超え、「検討中」も20.8%あり、さらに賃上げの動きは拡がると思われる。
- 「前年と同水準」で賃上げを実施するが35.6%で最も多く、「前年を上回る水準」は12.9%だった。
- 賃上げ率は、「2~3%」が36.6%で最多で、次に「2%未満」が29.9%、「4~5%」が24.7%と続いた。
- 賃上げを実施する理由は、「人材確保・従業員定着のため」を挙げる回答が6割を超えた一方で、「業績が伸びたため」は8.2%にとどまり、“防衛的賃上げ”が顕著に現れた。
- 「物価上昇に対応するため」を賃上げの理由とする回答は40.2%で、前回調査(令和5年6月期)よりも低下した。
- 賃上げを実施しない理由は、「経営環境・経営状況の見通しが立たないため」が58.8%と最多で、次に「人件費以外のコストが上昇しているため」が47.1%と続き、経営の先行きやコスト高に対する懸念などが賃上げを妨げている様子が窺えた。

福井商工会議所「景気見通し調査」 業界／自社景況DI推移

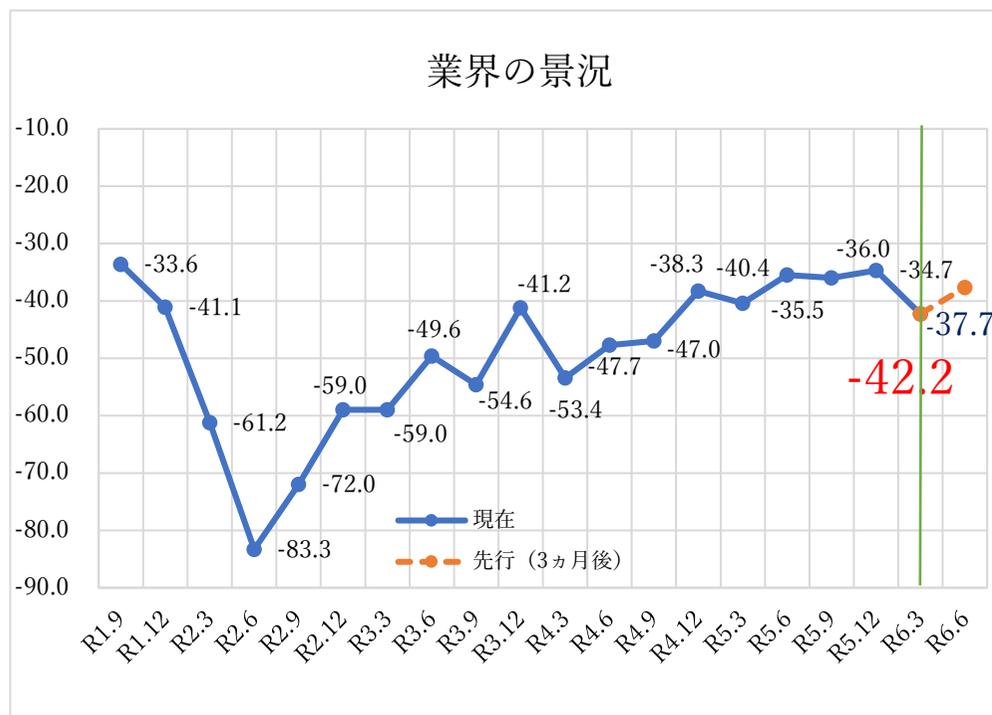


①—業界の景況—

【これまでの改善傾向から悪化に転じる】

業界全体の現在DI値は、▲42.2（-7.5ポイント）と悪化に転じた。前回調査（令和5年12月期）までコロナ前の水準を上回る状況が続いていたが6期ぶりに下回る結果となった。一方で、先行DI値は▲37.7（+4.6ポイント）と改善した。

業種別にみると、現在DI値は卸売業で▲60.0（-18.3ポイント）、建設業で▲32.7（-15.4ポイント）と大幅に悪化し、住宅機器販売の事業所からは「大手メーカーが価格を下げて工務店に商品を提供しているため、業界としては価格を下げなければならないという意識が強くなり景況にも影響している。」といった声や、建設業の事業所からは「物価高が続く中、住宅などの高額消費に対して買い控えの動きが見られ、業況は悪い。」といった回答があった。



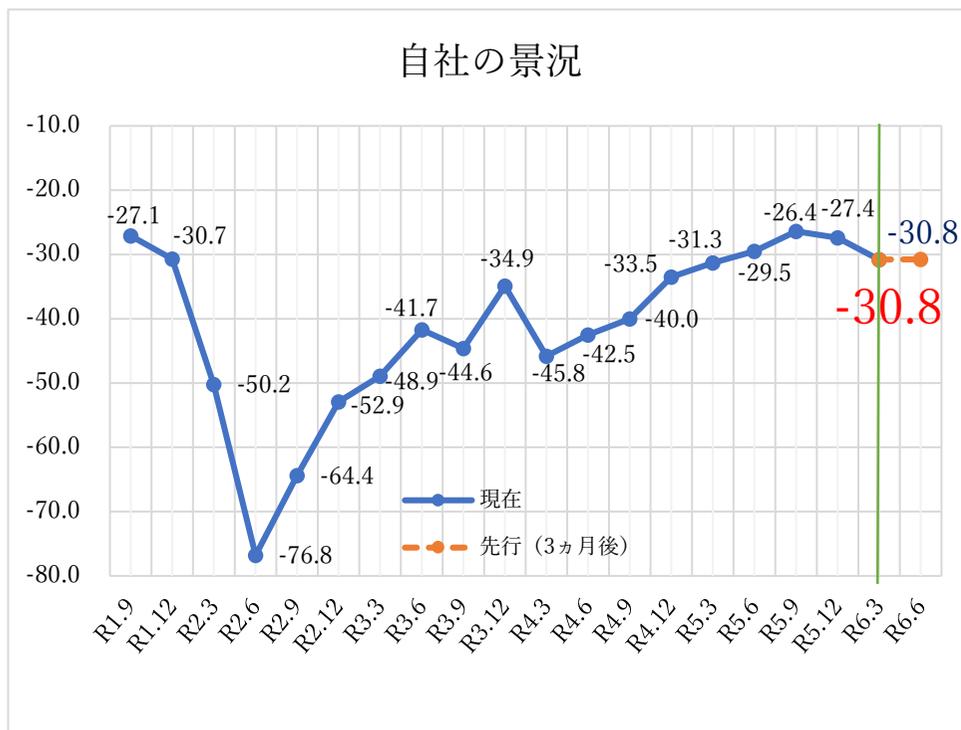
① 業界の景況	2024年1~3月（今期）		2024年4~6月（見通し）	
	現在DI値	変化幅 (R6.3-R5.12)	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	-42.2	-7.5	-37.7	4.6
製造業	-45.6	0.6	-32.4	13.2
建設業	-32.7	-15.4	-38.6	-5.9
小売業	-53.8	3.9	-55.8	-2.0
卸売業	-60.0	-18.3	-56.9	3.1
サービス業	-32.0	-6.3	-21.8	10.2

②—自社の景況—

【2期連続で悪化、先行きも変化なく】

自社の景況は、現在DI値が▲30.8（-3.4ポイント）と2期連続で悪化した。また、先行DI値は▲30.8（±0.0ポイント）で現在DI値と変化は見られなかった。

業種別にみると、小売業は現在DI値が▲44.2（+7.7ポイント）と全業種の中で唯一改善した。一方、卸売業は現在DI値が▲53.3（-17.7ポイント）と大きく悪化し、医療機器卸売の事業所からは「コロナ禍が収束に向かい取扱品の需要が低下したことや、販売先が値段が安い時にまとめ買いし在庫が滞留して追加発注がないことも自社の景況悪化に繋がっている。」といった声も聞かれ、経済社会活動の正常化による需要の変化や、コスト高に対応した取引先の仕入方法の変化なども影響していると推察された。



② 自社の景況	2024年1~3月 (今期)		2024年4~6月 (見通し)	
	現在DI値	変化幅 (R6.3-R5.12)	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	-30.8	-3.4	-30.8	0.0
製造業	-35.9	-1.0	-26.5	9.4
建設業	-12.9	-5.2	-20.8	-7.9
小売業	-44.2	7.7	-44.2	0.0
卸売業	-53.3	-17.7	-55.2	-1.9
サービス業	-23.3	-0.3	-24.0	-0.7

③—売上高（受注高）

【悪化が続く、卸売業で大幅な悪化】

売上高（受注高）の現在DI値は、▲32.3（-6.3ポイント）と2期連続で悪化した。一方、先行DI値は▲30.4（+1.9ポイント）と小幅ながら改善の見通しとなった。

業種別にみると、現在DI値は小売業で▲51.0（+2.8ポイント）と改善したが、小売業以外の全ての業種で悪化した。特に卸売業は現在DI値が▲43.3（-21.6ポイント）と前述した①の「業界の景況」、②の「自社の景況」と連動し大幅な悪化となった。繊維卸売の事業所からは「原材料費の高騰や人手不足による加工賃の値上げもあり、収益が悪化し厳しい状況が続いている。」といった声が聞かれ、売上高の悪化に加え、コスト高が収益を圧迫し厳しい経営を強いられている様子が窺えた。



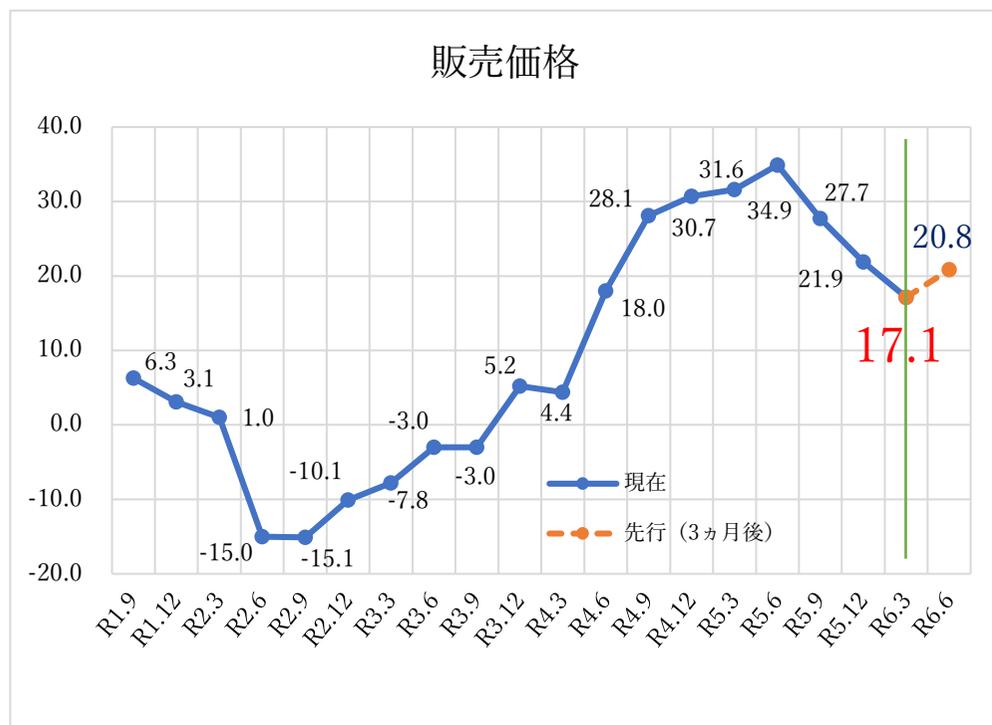
③ 売上高	2024年1~3月（今期）		2024年1~3月（見通し）	
	現在DI値	変化幅 (R6.3-R5.12)	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	-32.3	-6.3	-30.4	1.9
製造業	-34.0	-5.4	-23.0	11.0
建設業	-15.8	-1.4	-23.8	-8.0
小売業	-51.0	2.8	-50.0	1.0
卸売業	-43.3	-21.6	-46.6	-3.3
サービス業	-31.1	-7.2	-25.0	6.1

④—販売価格—

【3期連続で下降、業種間で価格転嫁の進展に差も】

販売価格の現在DI値は、17.1（-4.8ポイント）と過去最高となった令和5年6月期調査以降3期連続で下降した。一方で、先行DI値は20.8（+3.7ポイント）と上昇の見通しとなった。

業種別にみると、建設業は現在DI値が24.8（+11.2ポイント）と大幅に上昇し、土木工事の事業所からは「顧客や取引先に対し価格交渉が徐々にしやすい環境になっており、仕入価格の上昇に対して販売価格を1割程度上げている」との回答も見られた。その一方で、小売業は25.0（-21.2ポイント）、卸売業は18.3（-11.7ポイント）、サービス業は12.2（-11.7ポイント）と現在DI値が大幅に下降した。雑貨小売の事業所からは、「値上げをした際に売上が落ちてしまった。そのため仕入価格は上がっているがこれ以上の値上げはできない。」といった声が聞かれ、業種間で価格転嫁の進展に差が見られた。



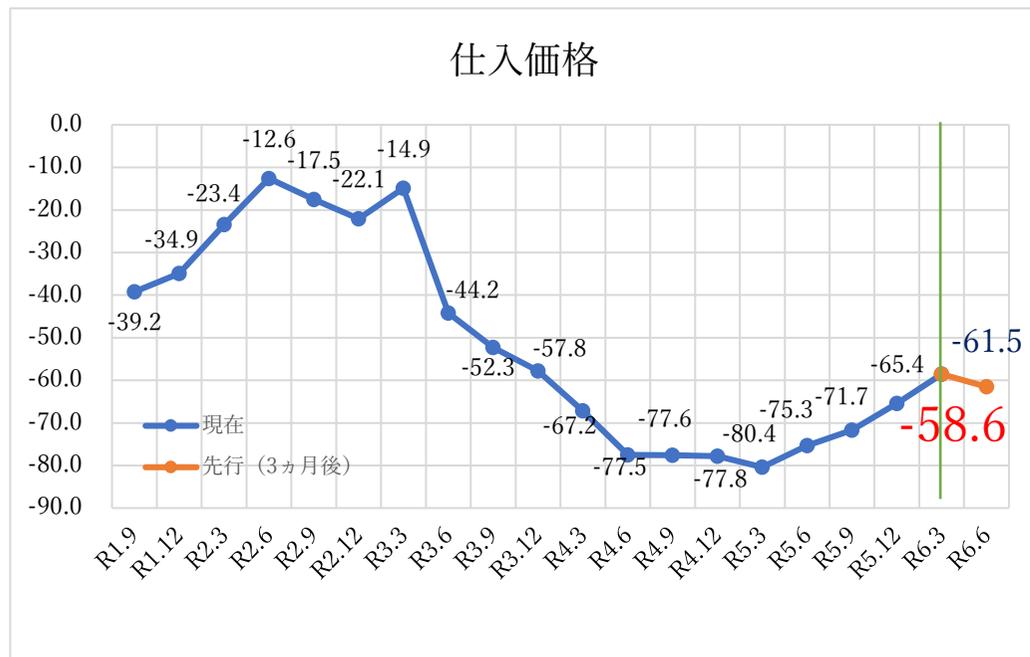
④販売価格	2024年1~3月（今期）		2024年4~6月（見通し）	
	現在DI値	変化幅 (R6.3-R5.12)	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	17.1	-4.8	20.8	3.7
製造業	9.7	-1.6	19.6	9.9
建設業	24.8	11.2	24.8	0.0
小売業	25.0	-21.2	25.0	0.0
卸売業	18.3	-11.7	24.1	5.8
サービス業	12.2	-11.7	14.7	1.5

⑤—仕入価格—

【4期連続で改善するも高止まりの影響が続く】

仕入価格の現在DI値は、▲58.6 (+6.8ポイント)と4期連続で改善（仕入価格が下降）した。しかし、先行DI値は▲61.6 (-3.0ポイント)と悪化（仕入価格が上昇）する見通しとなった。

業種別にみると、現在DI値は小売業で▲51.9 (+23.1ポイント)、サービス業で▲57.7 (+9.0ポイント)、製造業で▲51.5 (+6.6ポイント)、卸売業で▲65.0 (+3.3ポイント)と建設業以外の全ての業種で改善（仕入価格が下降）した。しかし、仕入価格が高止まりし経営に影響しているとの回答も見られ、引き続き動向を注視する必要がある。



⑤仕入価格	2024年1~3月（今期）		2024年1~3月（見通し）	
	現在DI値	変化幅 (R6.3-R5.12)	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	-58.6	6.8	-61.5	-3.0
製造業	-51.5	6.6	-56.9	-5.4
建設業	-66.3	-1.3	-72.3	-6.0
小売業	-51.9	23.1	-51.0	0.9
卸売業	-65.0	3.3	-62.1	2.9
サービス業	-57.6	9.1	-60.4	-2.8

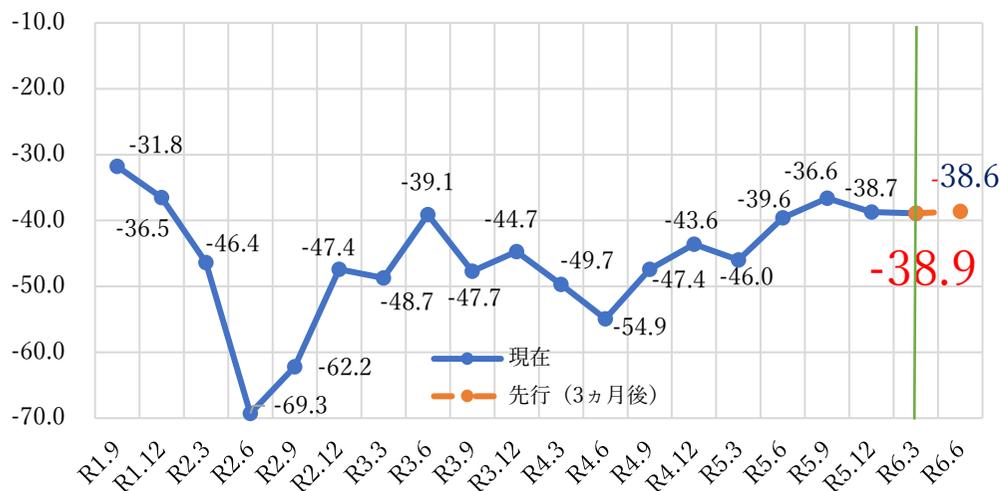
⑥—採算（収支）—

【わずかに悪化、今後も状況は変わらず】

採算（収支）状況を表す現在DI値は、▲38.9（-0.2ポイント）とわずかに悪化した。また、先行DI値は▲38.6（+0.3ポイント）とわずかながら数値は上昇するもののほとんど変わらなかった。

業種別にみると、建設業は現在DI値が▲22.0（+8.1ポイント）と改善したが、先行DI値は▲33.3（-11.3ポイント）と悪化する見通しとなった。建築板金の事業所は「物価高や若年者の所得減少による買い控えなどが影響して新設住宅着工戸数は減少しており、リフォームやリノベーションの市場も競争が激化している。」と回答し、先行きに不安を感じている様子が窺えた。また、卸売業は現在DI値が▲45.0（-11.1ポイント）でここでも前述した①の「業界の景況」、②の「自社の景況」と連動して大幅に悪化し、他業種と比べても変動幅が大きい結果となった。

採算（収支）



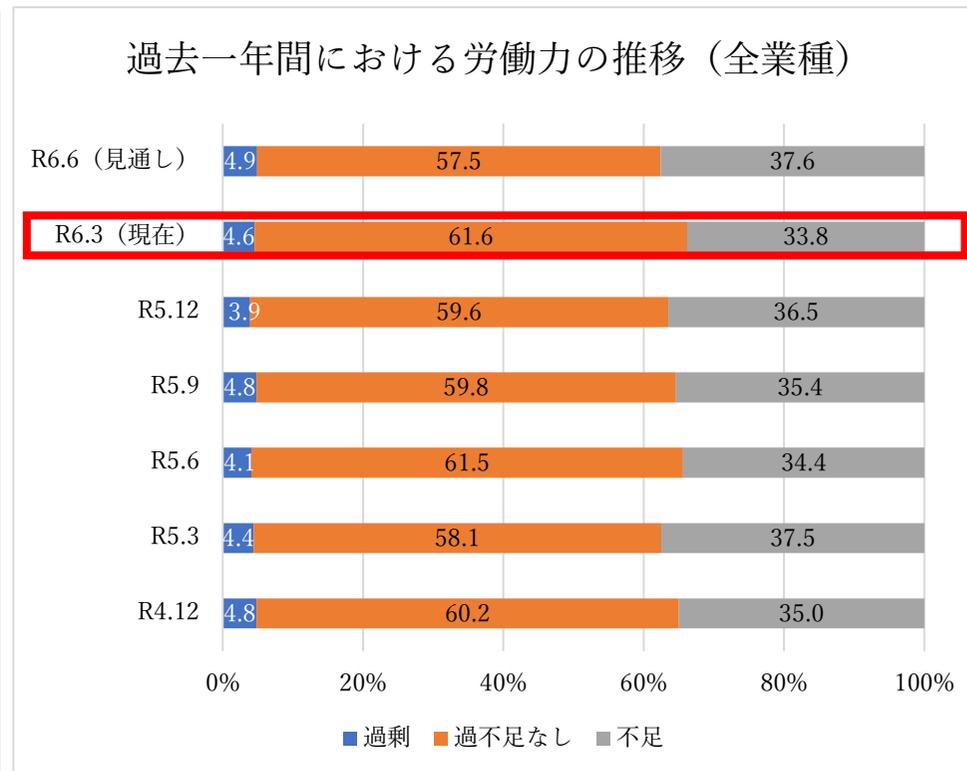
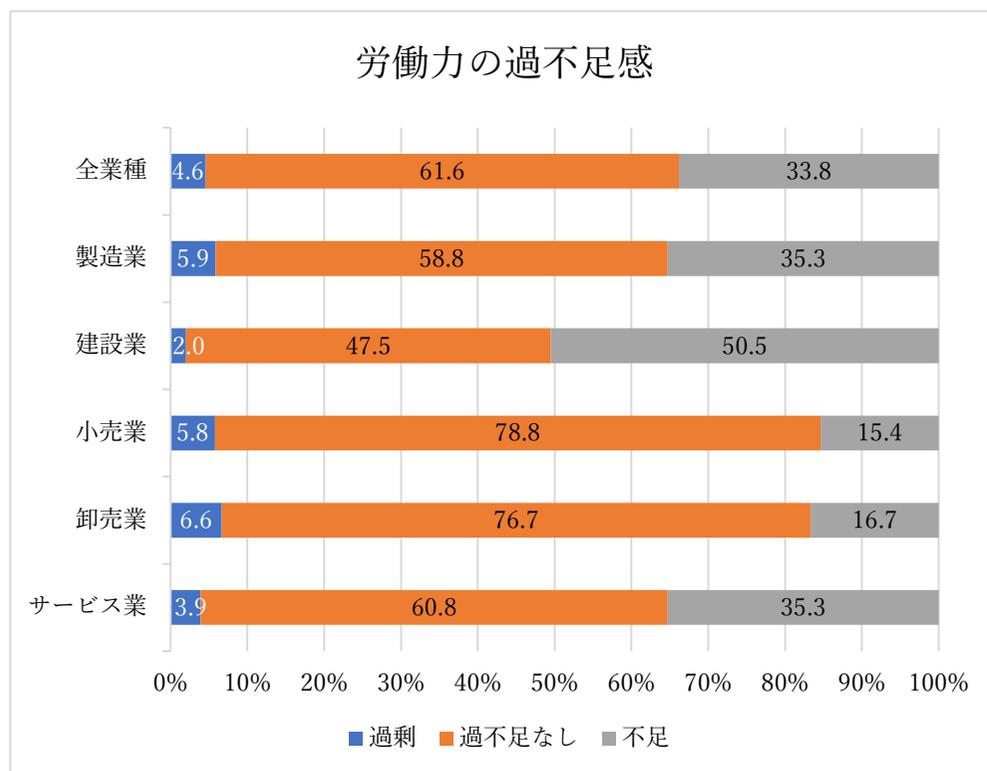
⑥採算	2024年1~3月（今期）		2024年4~6月（見通し）	
	現在DI値	変化幅 (R6.3-R5.12)	先行DI値	変化幅 (先行DI-現在DI)
全業種	-38.9	-0.2	-38.6	0.3
製造業	-46.1	-0.8	-36.3	9.8
建設業	-22.0	8.1	-33.3	-11.3
小売業	-45.1	3.0	-47.1	-2.0
卸売業	-45.0	-11.1	-48.3	-3.3
サービス業	-41.6	-3.2	-36.4	5.2

⑦—労働力—

【「過不足なし」が6割を超える】

労働力については、「過不足なし」が61.6% (+2.0ポイント)と増加した一方、「不足」は33.8% (-2.7ポイント)と2期ぶりに減少した。しかし、3か月後は37.6% (+3.8ポイント)と増加し、再び不足感が強まる見通しとなった。

業種別にみると、サービス業は「不足」が35.3% (-11.6ポイント)と減少し、サービス業のうち飲食業は「不足」が40.0% (-12.6ポイント)と減少幅が大きくなった。一方で、製造業は「不足」が35.3% (+2.9ポイント)と3期連続で不足感が強まり、建設業は「不足」が50.5% (±0.0ポイント)で前回調査と変化はみられなかったものの半数を超えており、他業種と比べて不足感が強い状況が続いていた。

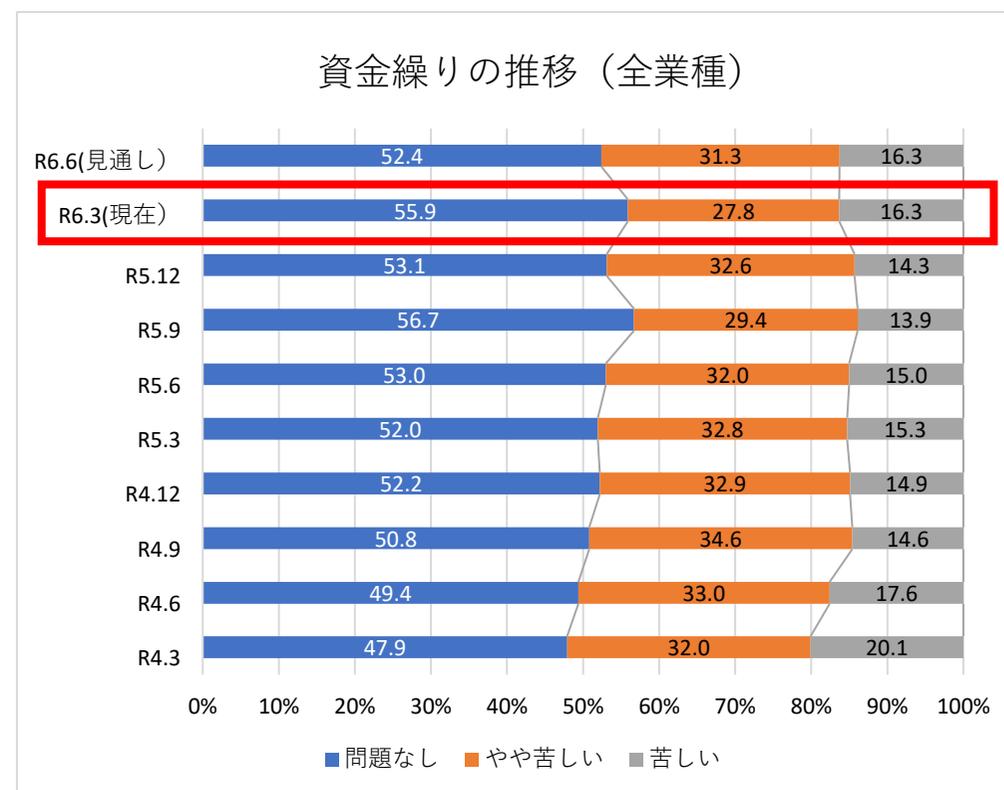
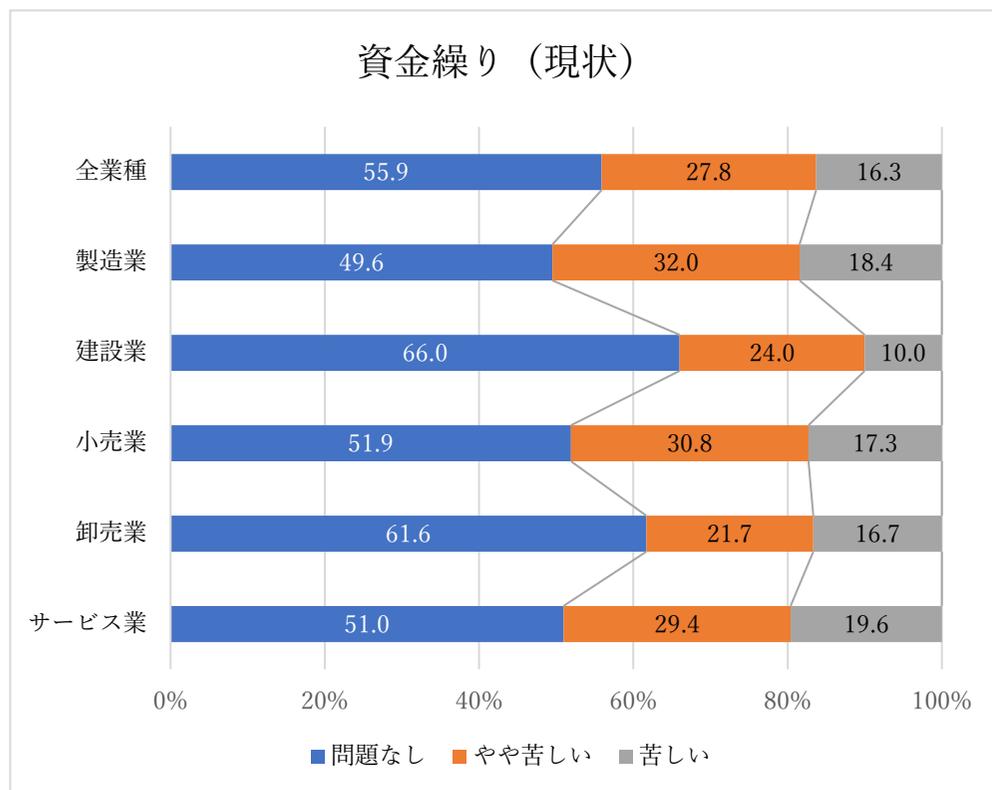


⑧—資金繰り—

【「問題なし」が半数を超えるが先行きに対する不安も】

現在の資金繰りの状況は、「問題なし」が55.9% (+2.8ポイント)と増加し7期連続で半数を超えた一方で、「苦しい」も16.3% (+2.6ポイント)と増加した。また、3カ月後の見通しは「問題なし」が52.4% (-3.5ポイント)と減少し、「やや苦しい」が31.3% (+3.5ポイント)と増加した。

業種別にみると、「苦しい」はサービス業で19.6% (+3.7ポイント)、卸売業で16.7% (+3.4ポイント)、建設業で10.0% (+2.3ポイント)、小売業で17.3% (+1.9ポイント)と製造業以外の全ての業種で増加した。なかでもサービス業のうち飲食業は「苦しい」が45.0% (+23.9ポイント)と大幅に増加した。



⑨—設備投資—

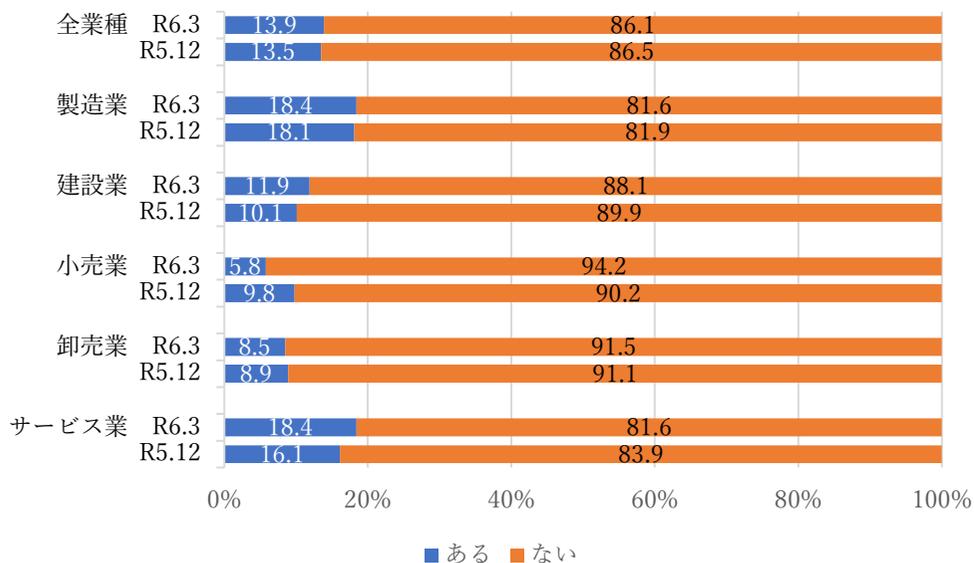
【「計画あり」が微増するも設備投資の抑制が続く】

今後3か月以内の設備投資計画は、「投資計画あり」が13.9% (+0.4ポイント)、「投資計画なし」は86.1% (-0.4ポイント)となり、前回とほとんど変わらず、設備投資の抑制が続いている結果となった。

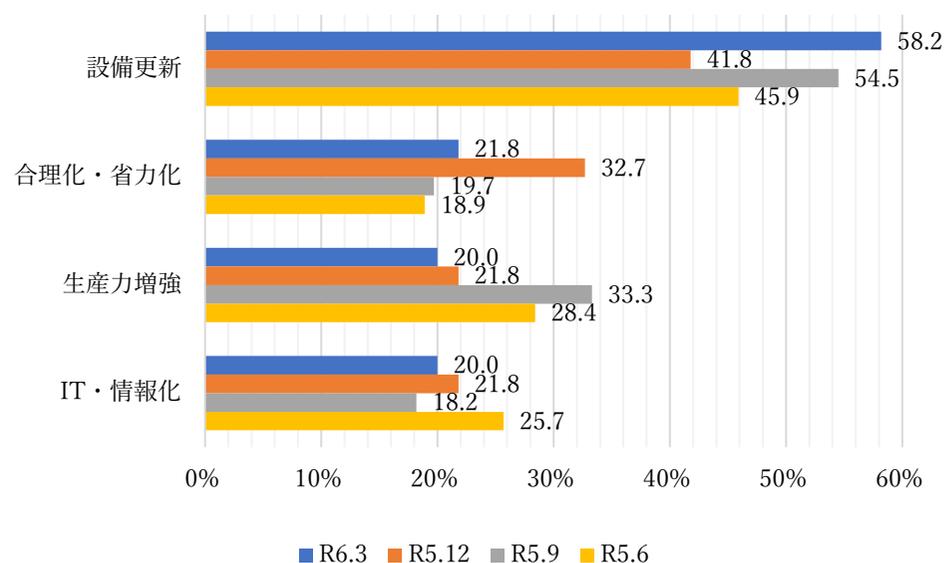
業種別にみると、「投資計画あり」はサービス業で18.4% (+2.3ポイント)、建設業で11.9% (+1.8ポイント)、製造業で18.4% (+0.3ポイント)と増加が見られた。

尚、「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58.2% (+16.4ポイント)と最も多く、次に「合理化・省力化」で21.8% (-10.9ポイント)と多かった。

設備投資計画



設備投資の目的

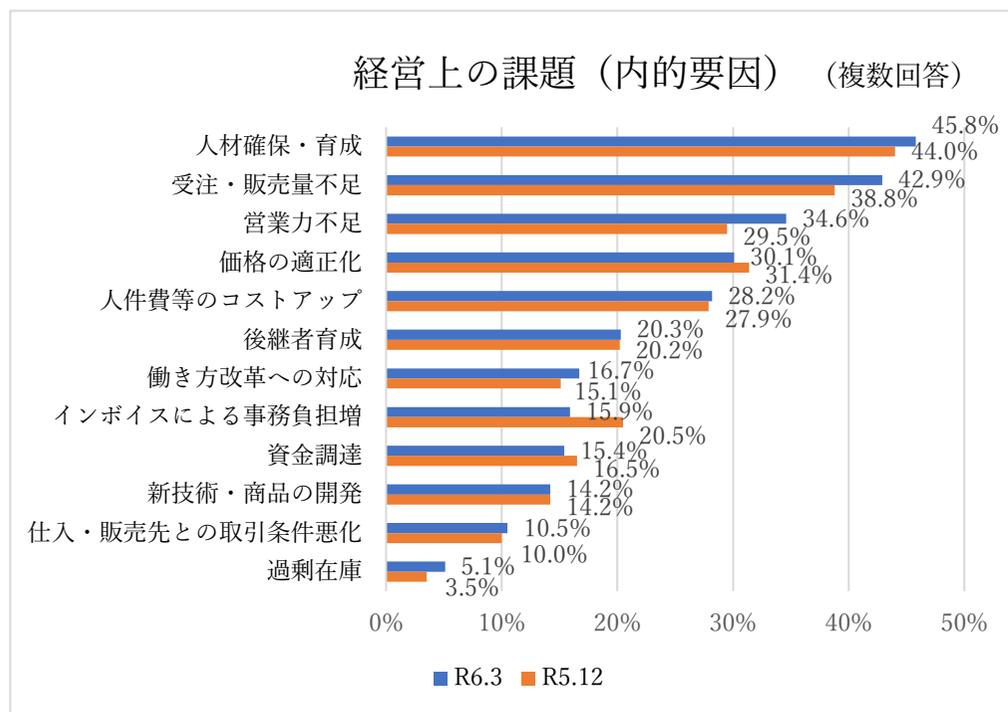


⑩—経営課題（内的要因）—

【「人材確保・育成」が最多】

内的要因における経営上の課題は、「人材確保・育成」を挙げる回答が45.8%（+1.8ポイント）と6期連続で最多となり、人手不足の現状を反映した結果となった。次いで「受注・販売量不足」が42.9%（+4.1ポイント）、「営業力不足」が34.6%（+5.1ポイント）と続いた。尚、昨年10月から開始されたインボイス制度による「事務負担増」は15.9%（-4.6ポイント）と減少した。

業種別にみると、「価格の適正化」は小売業で34.0%（+7.1ポイント）と前述した④の「販売価格」の悪化と連動して課題に挙げる回答が多く、玩具小売の事業所からは「各社とも価格設定が横並びになっており、これ以上値上げをすると顧客が離れてしまう。」といった声が聞かれ、価格転嫁が一段落し、更なる転嫁が難しくなっている様子が窺えた。



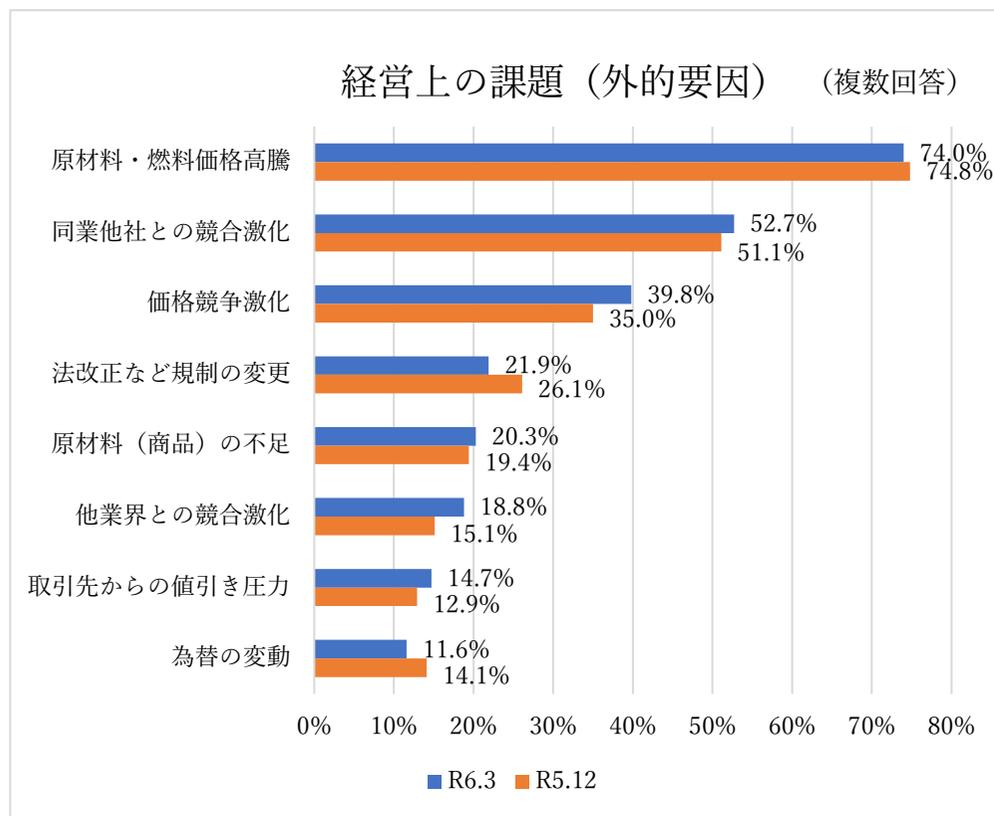
		人材確保・育成	受注・販売量不足	営業力不足	価格の適正化	
業種別経営課題 （内的要因） 【複数回答】	全業種	R6.3	45.8%	42.9%	34.6%	30.1%
		R5.12	44.0%	38.8%	29.5%	31.4%
	製造業	R6.3	49.0%	55.9%	41.2%	28.4%
		R5.12	41.0%	52.4%	33.3%	33.3%
	建設業	R6.3	56.1%	34.7%	25.5%	29.6%
		R5.12	56.3%	29.1%	24.3%	27.2%
	小売業	R6.3	22.0%	56.0%	28.0%	34.0%
		R5.12	28.8%	59.6%	36.5%	26.9%
	卸売業	R6.3	30.5%	52.5%	42.4%	33.9%
		R5.12	25.4%	47.5%	33.9%	32.2%
	サービス業	R6.3	53.5%	25.3%	35.4%	28.3%
		R5.12	52.3%	20.7%	25.2%	35.1%

⑪—経営課題（外的要因）—

【「原材料・燃料価格高騰」を挙げる回答が最も多く】

外的要因における経営上の課題は、「原材料・燃料価格高騰」が74.0%（-0.8ポイント）と10期連続で最も多く、次いで「同業他社との競争激化」が52.7%（+1.6ポイント）、「価格競争激化」が39.8%（+4.8ポイント）と続き、前回調査から経営課題に大きな変化は見られなかった。

業種別にみると、「原材料・燃料価格高騰」は小売業以外の全ての業種で課題として最も多く挙げられたが、小売業は「価格競争激化」が65.9%（18.8ポイント）、「同業他社との競争激化」が65.9%（+11.0ポイント）と回答が最も多い結果となった。酒類小売の事業所からは「同業店も同じ価格で同じ商品を販売するなど競争が激化しており、今後はしっかりと顧客を確保、維持しなければ競争に勝てない」といった声も聞かれた。



			原材料・燃料価格高騰	同業他社との競争激化	価格競争激化	法改正など規制の変更
業種別経営課題 （外部要因） 【複数回答】	全業種	R6.3	74.0%	52.7%	39.8%	21.9%
		R5.12	74.8%	51.1%	35.0%	26.1%
	製造業	R6.3	84.7%	53.1%	39.8%	16.3%
		R5.12	84.8%	50.5%	31.4%	19.0%
	建設業	R6.3	83.3%	48.9%	31.1%	31.1%
		R5.12	83.8%	46.5%	32.3%	32.3%
	小売業	R6.3	47.7%	65.9%	65.9%	6.8%
		R5.12	58.8%	54.9%	47.1%	9.8%
	卸売業	R6.3	76.7%	48.3%	38.3%	8.3%
		R5.12	87.5%	44.6%	35.7%	17.9%
	サービス業	R6.3	64.9%	52.6%	37.1%	34.0%
		R5.12	57.5%	57.5%	34.9%	39.6%

参考：回答者の声

- 仕入値の上昇に対し徐々に価格転嫁できる状況になってきている。(電気工事) ↗
- 顧客や取引先に価格交渉が徐々にしやすい環境になってきている。現在は仕入価格の上昇に対し販売価格を1割程度上げている。(土木工事) ↗
- 住宅建設業界では、物価高騰が続き、高額なものに対する買い控えが起きていると見ている。まさに住宅などはその最たるもので業界では受注が3割減という話も出ている。(木材・竹材卸売) ↘
- 春先にかけて受注の増加を見込んでいるが、消費者の買い控えの心理もあって値上げはできない風潮。しかし原材料費の価格は上昇し続けているため、価格競争は激化すると見ている。(木材・竹材卸売) ↘
- 新築住宅の棟数が減少しており、これは若手世代の所得減少による買い控えが影響していると見ている。リフォームやリノベーション市場の活気があるように見えるがこれも競争が激しいと聞いている。(金属製屋根工事) ↘
- 一部の住宅機器メーカーが規模の大きい工務店と独占的に契約して価格を下げて卸しているため、業界としては価格を下げないといけないという意識が強くなっている。(住宅機器販売) ↘
- 生産場は稼働し続けているが、原材料費の高騰や人手不足による加工賃の値上げがあり業界としても厳しい状況が続いている。(繊維卸) ↘
- コロナ禍が収束を見せており取扱品の需要が落ちた。また、値段が安い時に販売先はまとめ買いをしており、取引先の在庫滞留のため追加発注がないことも業況悪化に繋がっている。(医療機器卸) ↘
- ネット通販のため運賃が利益を下げている要因である。仕入価格の上昇分は販売価格の上昇で負担を減らしたいと考えている。(機械部品卸) ↘
- 卸売が設定した価格が低い場合は自社が厳しくても低い価格にせざるを得ない。今期は暖冬傾向でガソリンスタンドが値上げを控えており、自社も例年の規模での値上げに踏み切れなかった。(燃料小売) ↘

- 競合他社が値上げを控えているため、原価が上がっているにもかかわらず価格を据置しているようなことが多くなっている。市場の動きとして、一連の値上げの動きが限界を迎えたと考えており、これからも利益は減少していくのではないかと危惧している。(玩具小売) ➡
- 値上げした際にはっきりと売上が落ちたので、仕入価格は上昇する一方だが、販売価格を合わせて上げることはできない。(雑貨小売) ➡
- 仕入価格は高止まりしており、コロナ禍が明けても仕入価格の高止まりによる影響で販売数は減少傾向にある。(自転車小売) ➡
- これ以上値上げすると明らかに顧客離れが起きる程度にまで値上げしきっており、各社とも価格が横並びになりつつある中、身を削って価格設定している。(玩具小売) ➡
- 競合店も同じ値段で同じ商品を販売している。仕入価格は上昇し続けているため、今後はいかに明確な顧客層を持っていただけるかが重要と考えている。(酒類小売) ➡
- 売上は問題なく推移しているが、食材の仕入価格が上昇しているため、資金繰りは厳しい。(飲食) ➡
- 海外から食材を仕入しているため、円安の影響で仕入価格が上昇している。原価率も1割程度上昇しており、販売価格は上げられないため、自社で吸収せざるを得ない。(飲食) ➡