

令和6年3月13日
総務企画部 企画広報課
(担当: 山田)
電話 043-227-4103

**全産業業況 DI は資金繰りの好転により
2 期ぶりの改善
業績が改善しているため賃上げを実施した企業の割合は
全国調査と比較して同水準**

～千葉商工会議所 景気動向調査（令和6年2月）～

千葉商工会議所では、会員情報ネットワークを活用して、地域の景気動向を四半期毎に調査しております。この度、令和6年2月調査の結果がまとまりましたので、ご案内申し上げます。

景況感を表す全産業の業況 DI は前回（11月）調査比+4.7ポイントとなり、業況 DI は2期ぶりの改善となり、製造・小売・卸売業における資金繰りの好転が主な要因とみられます。しかしながら、売上の減少や採算見通しの悪化、さらには深刻な人手不足等、課題は山積しているため、先行き見通しは横ばいとなっています。

また、コスト上昇分の価格転嫁について、全て価格転嫁できている企業が15.0%と、前回調査と比較して若干後退しました。さらに全く転嫁できていない企業は12.4%と依然として1割を超えています。

賃上げの状況については、「業績が改善しているため賃上げを実施した」が22.6%に上り、全国調査と比較しても同水準にあるものの、「業績の改善がみられないが賃上げを実施した」は35.5%となり、全国水準を下回る結果となりました。

【調査概要】

- | | |
|------------|---|
| 1. 調査期間 | 令和6年2月2日(金)～2月26日(月) |
| 2. 調査対象 | 千葉商工会議所法人会員事業所 500社 |
| 3. 回答数・回答率 | 350社 70.0% |
| 4. 付帯調査テーマ | 「コスト上昇分の価格交渉(相談)、価格転嫁について」
「賃上げについて」 |

千葉商工会議所景気動向調査 (令和6年2月)

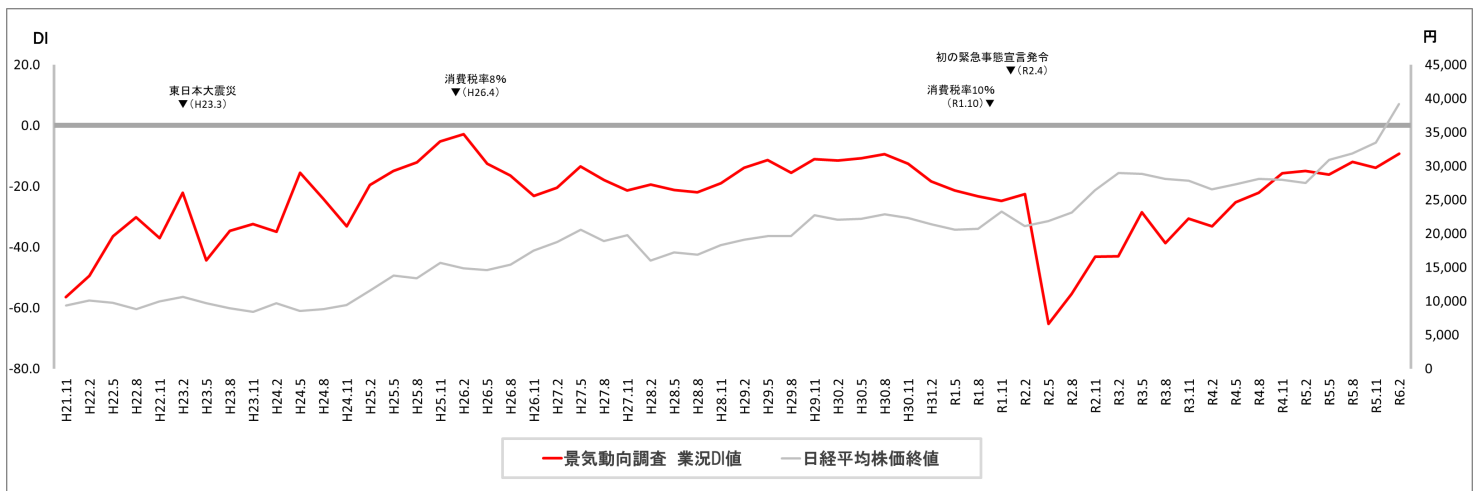
1. 調査期間 令和6年2月2日(金)～2月26日(月)
2. 調査対象 千葉商工会議所法人会員事業所 500社
(建設・製造・卸売・小売・サービスの5業種、各100社)
3. 回答数・回答率 350社 70.0%(建設69 製造77 卸売79 小売65 サービス60)
4. 付帯調査 「コスト上昇分の価格交渉(相談)、価格転嫁について」
「賃上げについて」

5. 調査結果のポイント

- ▶ 全産業業況DIは2期ぶりの改善となり、製造・小売・卸売業における資金繰りの好転が主な要因とみられる。しかしながら、売上の減少や採算見通しの悪化、さらには深刻な人手不足等、課題は山積しているため、先行き見通しは横ばいとなっている。
- ▶ コスト上昇分の価格転嫁について、全て価格転嫁できている企業が15.0%と、前回調査と比較して若干後退した。さらに全く転嫁できていない企業は12.4%と依然として1割を超える。
- ▶ 賃上げの状況については、「業績が改善しているため賃上げを実施した」が22.6%に上り、全国調査と比較しても同水準にあるものの、「業績の改善がみられないが賃上げを実施した」は35.5%となり、全国水準を下回る結果となった。

6. 全産業業況DI

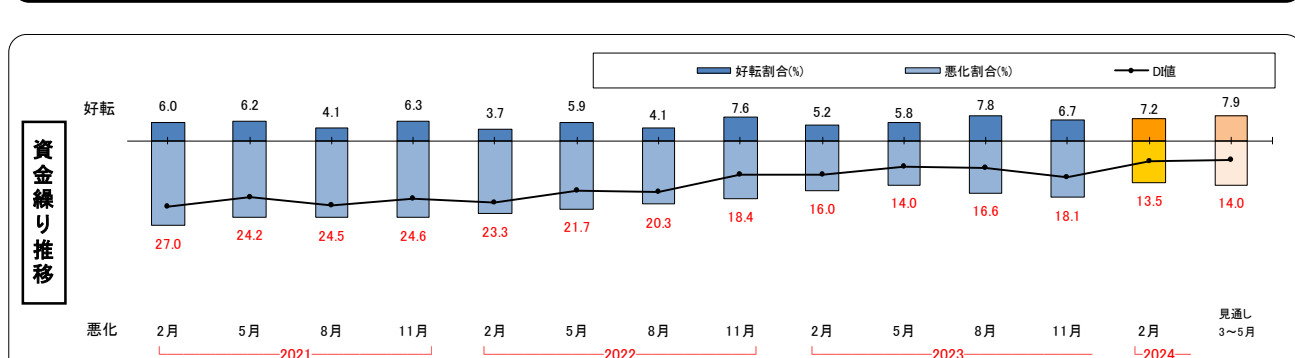
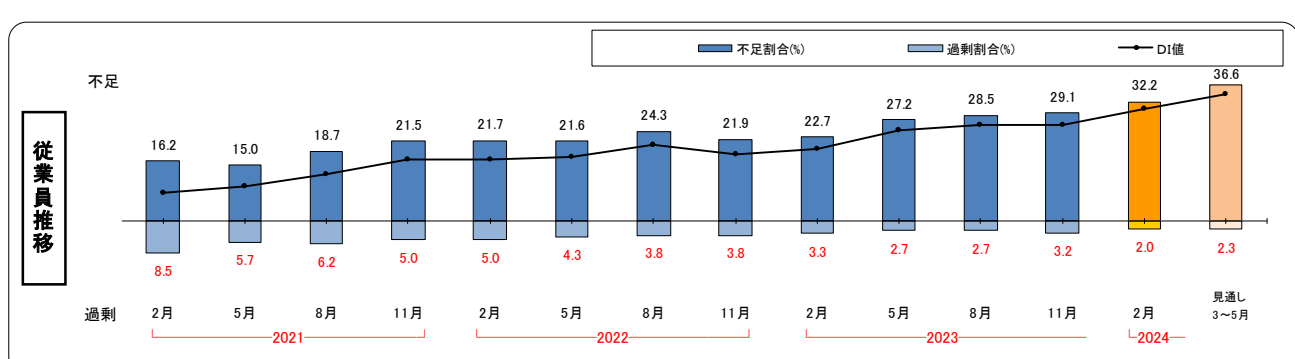
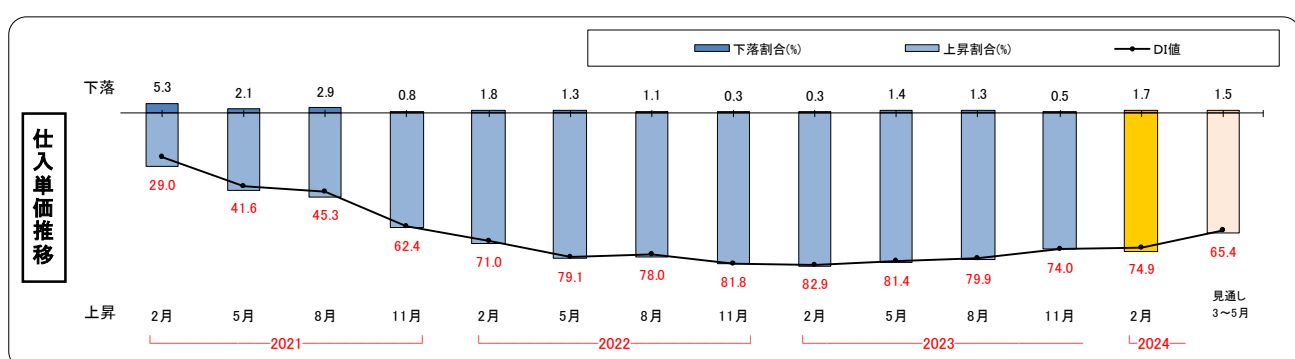
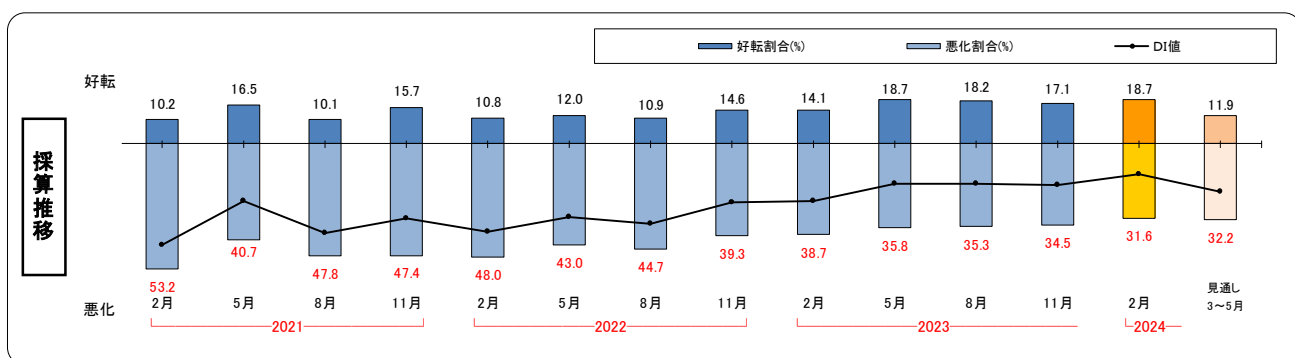
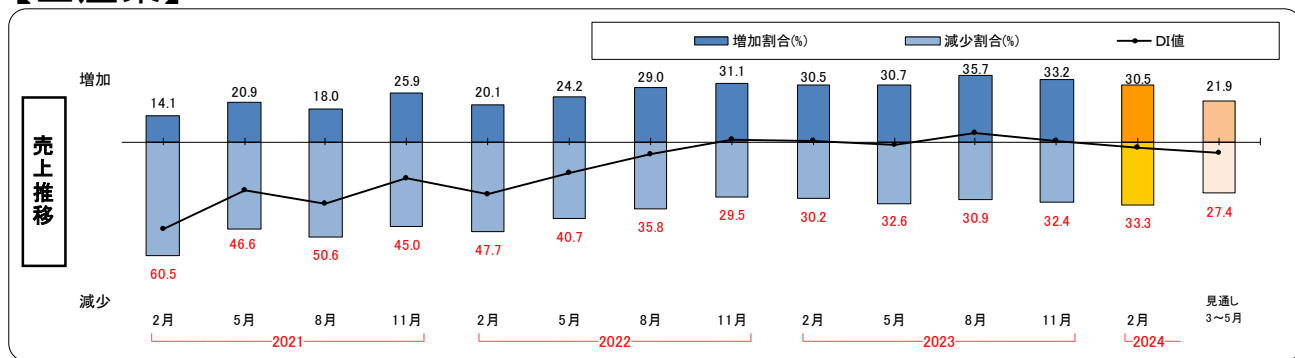
(1) 全産業業況DI値および日経平均株価推移



(2) 全産業業況DI値

	全産業	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業
2月 (前回比較)	▲9.2 (+4.7)	▲14.5 (+0.3)	▲2.6 (+11.5)	▲17.7 (+8.9)	0.0 (+9.8)	▲10.2 (-7.4)
3～5月 (先行き見通し)	▲9.8 (-0.6)	▲17.6 (-3.1)	2.6 (+5.2)	▲15.4 (+2.3)	▲7.7 (-7.7)	▲11.8 (-1.6)

7. 各DI値の推移 【全産業】



8. 業種別の企業の声

建設業

- ・建設業では下部・末端になるほど下請けやメーカーであることに関係なく、価格転嫁が難しい状況が続いている。(信号装置工事業)
- ・税金と社会保険料が給与の25%を占めていて賃金を上げてても所得が増えたように感じない。社会保険料の会社負担分も年々増えている様に感じる。(土木建築工事業)

製造業

- ・コロナ禍からようやく仕事が戻ってきたが先の予測は難しい。種々の補助金で事業の再構築を図っているが、成果をあげるには数年が必要となる。コロナ禍及び新事業の立ち上げで資金が底をつき、今後のため内部留保が必要となる。内部留保や賃上げができる環境をつくって欲しい。(電力開閉装置製造業)
- ・ここに至るまで、雇用を増やし、賃上げも行っている。給与が上がると社会保険料も上がり、他の項目も当然あるので、会社の負担に対して企業努力だけでは毎年同じペースでの賃上げは困難である。利益を上げる難しさや大変さを本質的に理解して、具体的な対策をしていただけると助かる。(理化学機械器具製造業)

卸売業

- ・消費税の税率を下げていただきたい。値引き販売の為、消費税をきちんといただいても支払いに回ってしまって、消費税の予定納税の時に大変になる。(化粧品卸売業)
- ・この頃賃上げのニュースを見聞するが、我が社のように中小企業で業績も厳しい会社は賃金アップどころでなく、経営を継続させることが優先されている。国には景気の回復や物価高騰対策を実施してもらいたい。(雑穀・豆類卸売業)

小売業

- ・弊社のような中小企業の法人にとって、競合他社が販売価格を上げていないので据え置かざるを得ないのが現状である。(燃料小売業)
- ・当社は洋品店の為、競合他社が商品価格を上げていないので価格転嫁が難しい。いつまで営業できるか不安である。(婦人服小売業)

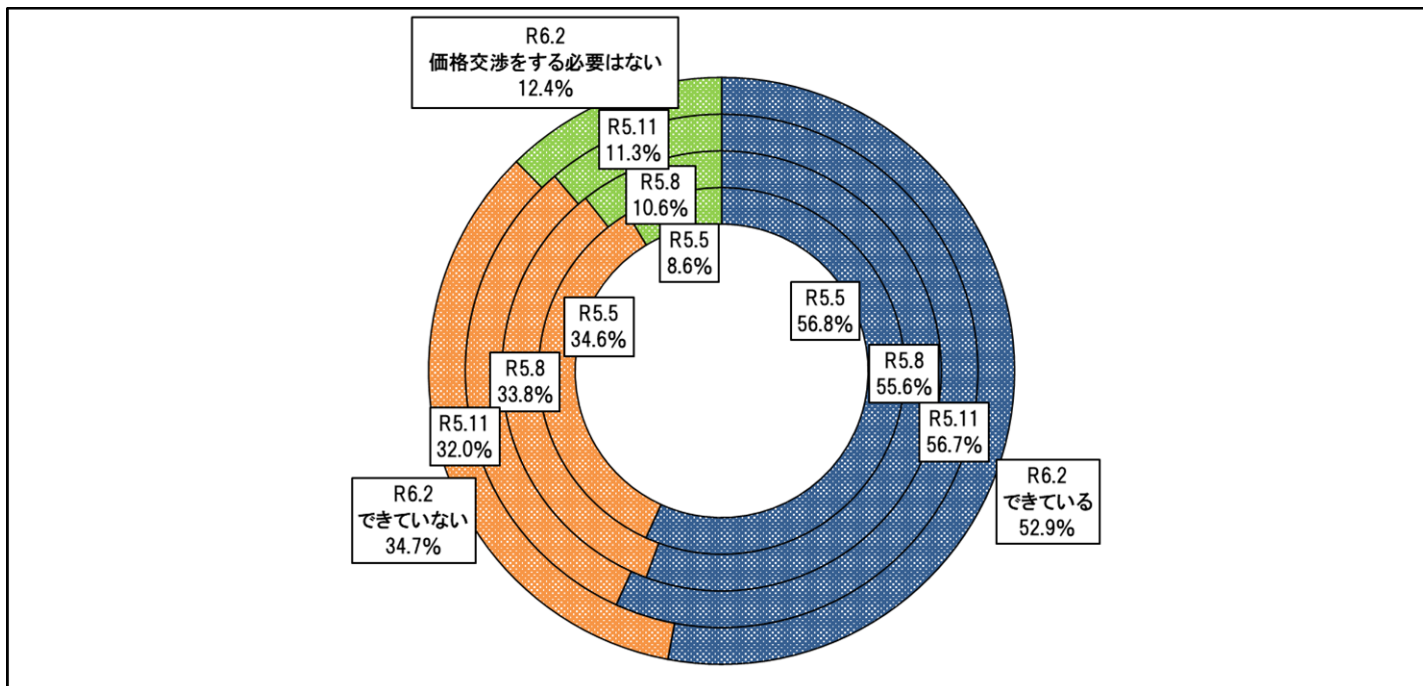
サービス業

- ・いわゆるゼロゼロ融資の返済開始が近づくにつれて、(観光地のインバウンドを除き)購買意欲が落ちているように感じるが、返済開始と同時に倒産件数が増えると思う。今後金利が上昇すれば更に拍車がかかり、再びリセッションに陥ることが考えられる。セーフティネットの充実と思い切った減税を望む。(専門料理店)
- ・営業段階の収支は回復してきているものの、租税公課の負担が非常に大きい。特に固定資産税と事業所税の負担の割合は大きいので、大幅な軽減を切望する。(旅館・ホテル)

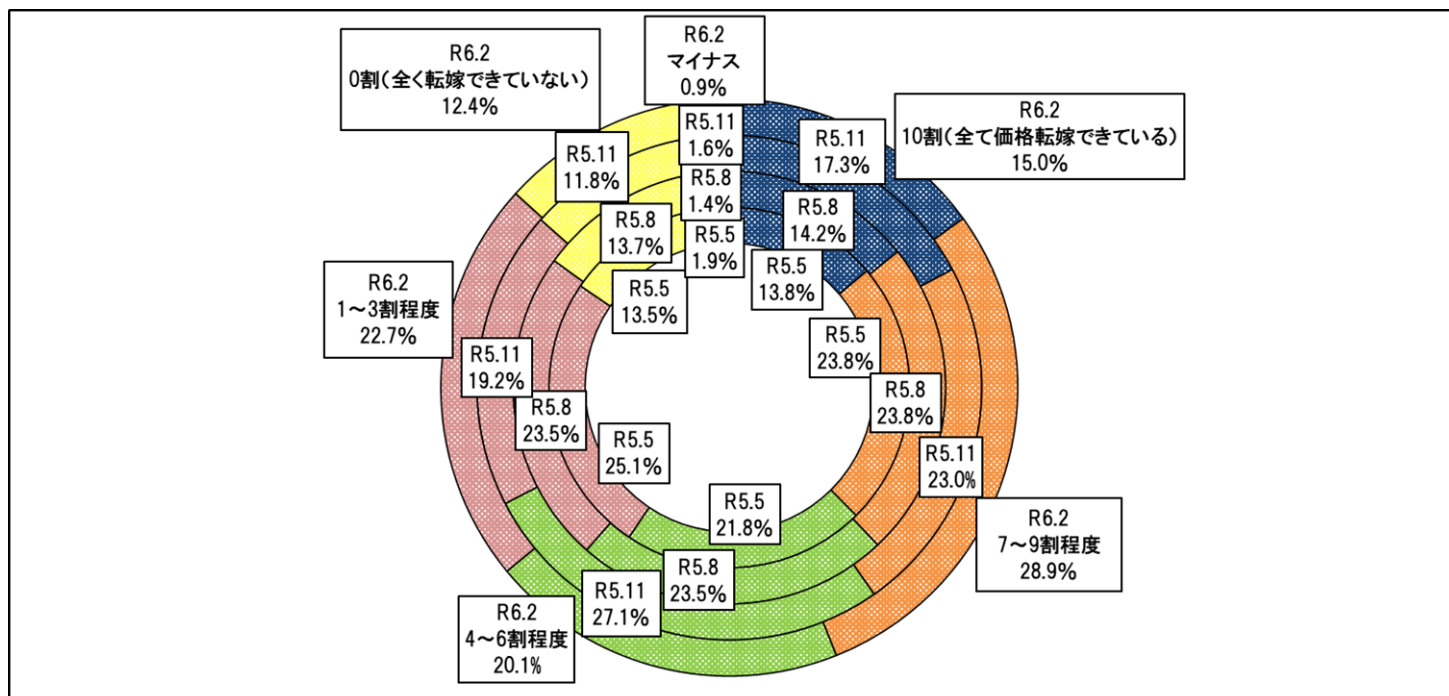
9. 付帯調査

1.コスト上昇分の価格交渉(相談)、価格転嫁について

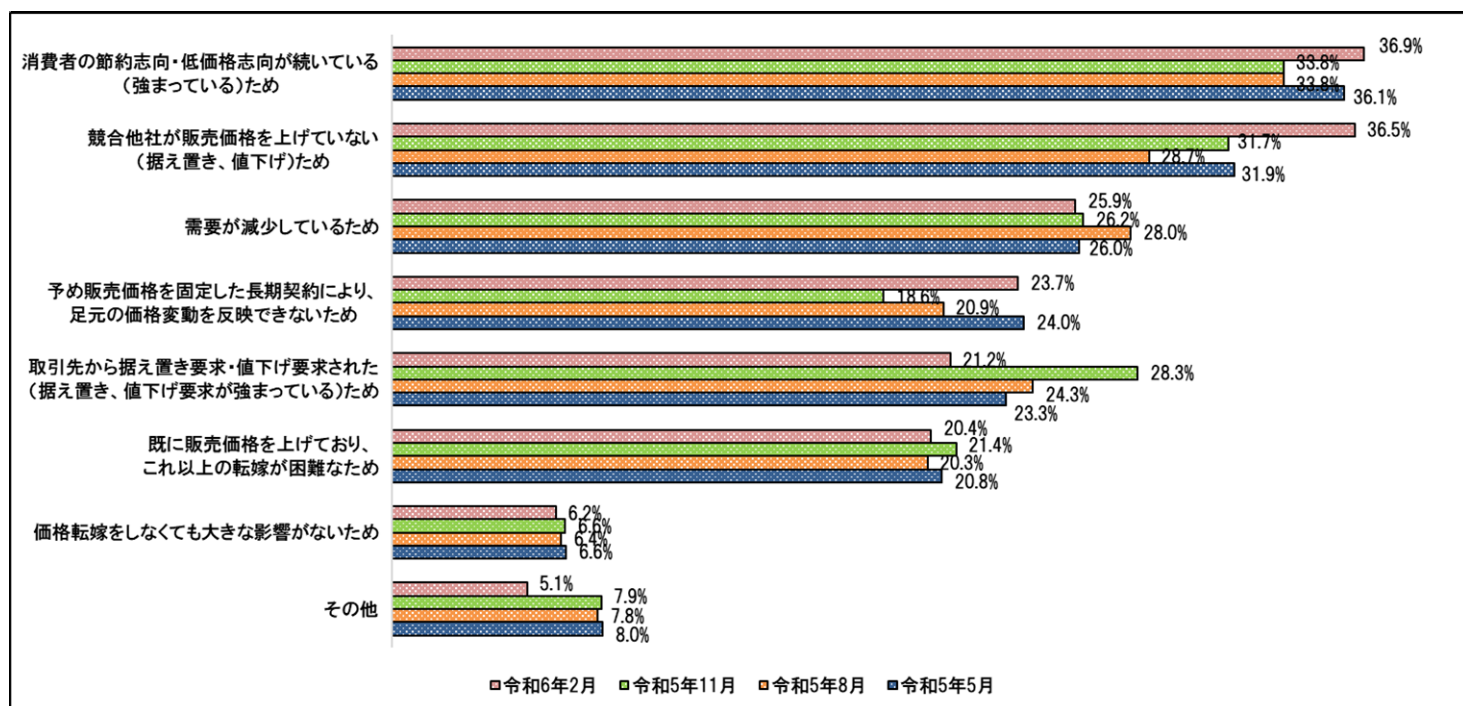
(1)発注側企業と十分に価格交渉(相談)ができているかについて[択一]



(2)コスト高騰に対してどのくらい価格転嫁ができているかについて[択一]



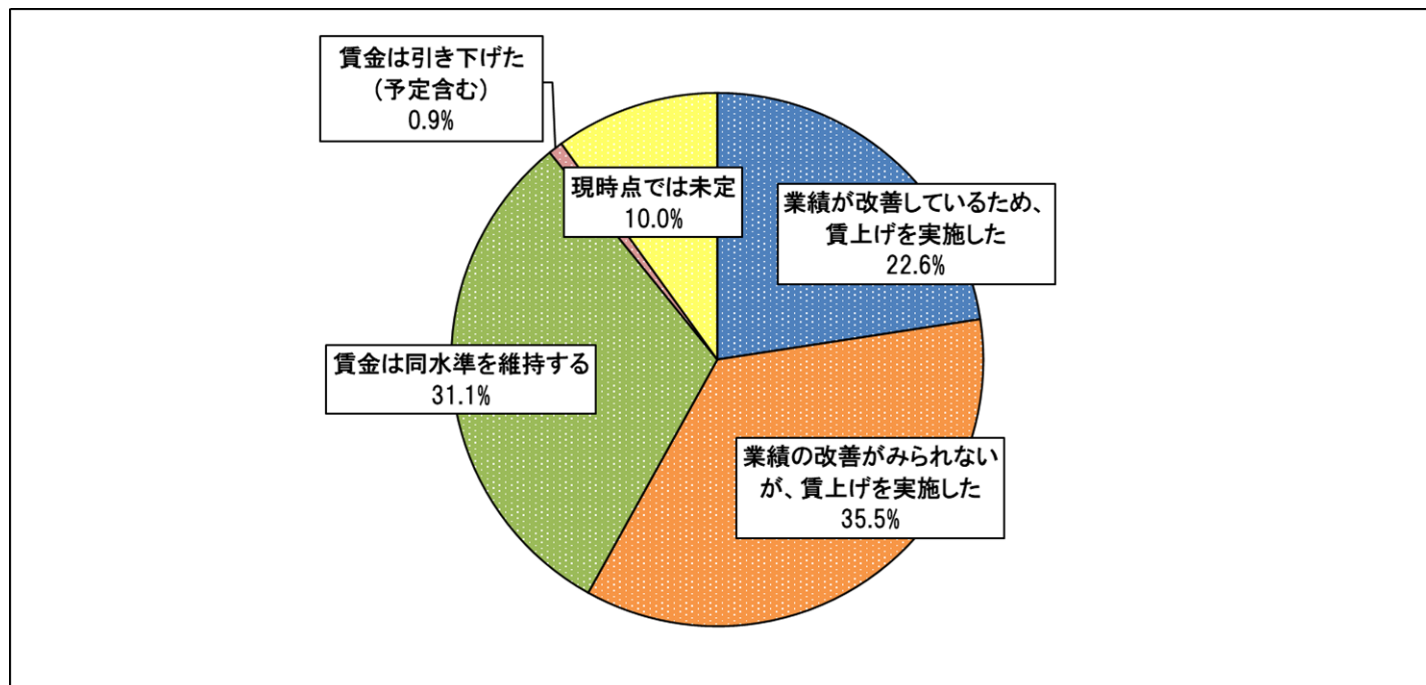
(3)「設問(2)」で「10割(全て価格転嫁できている)」以外の回答をした企業に伺った。
価格転嫁が十分にできていない理由について[複数回答]



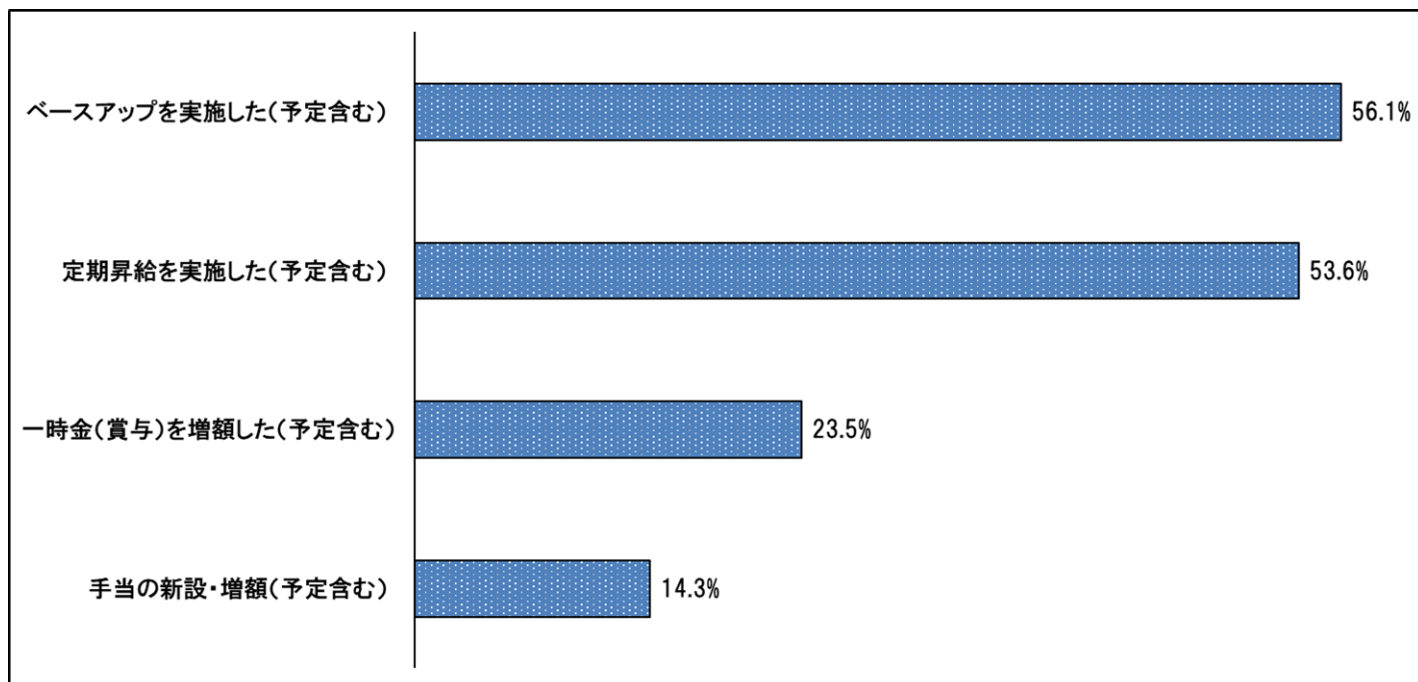
2.賃上げについて

(1)貴社の正社員における2023年度(2023年4月～2024年3月)の賃上げ

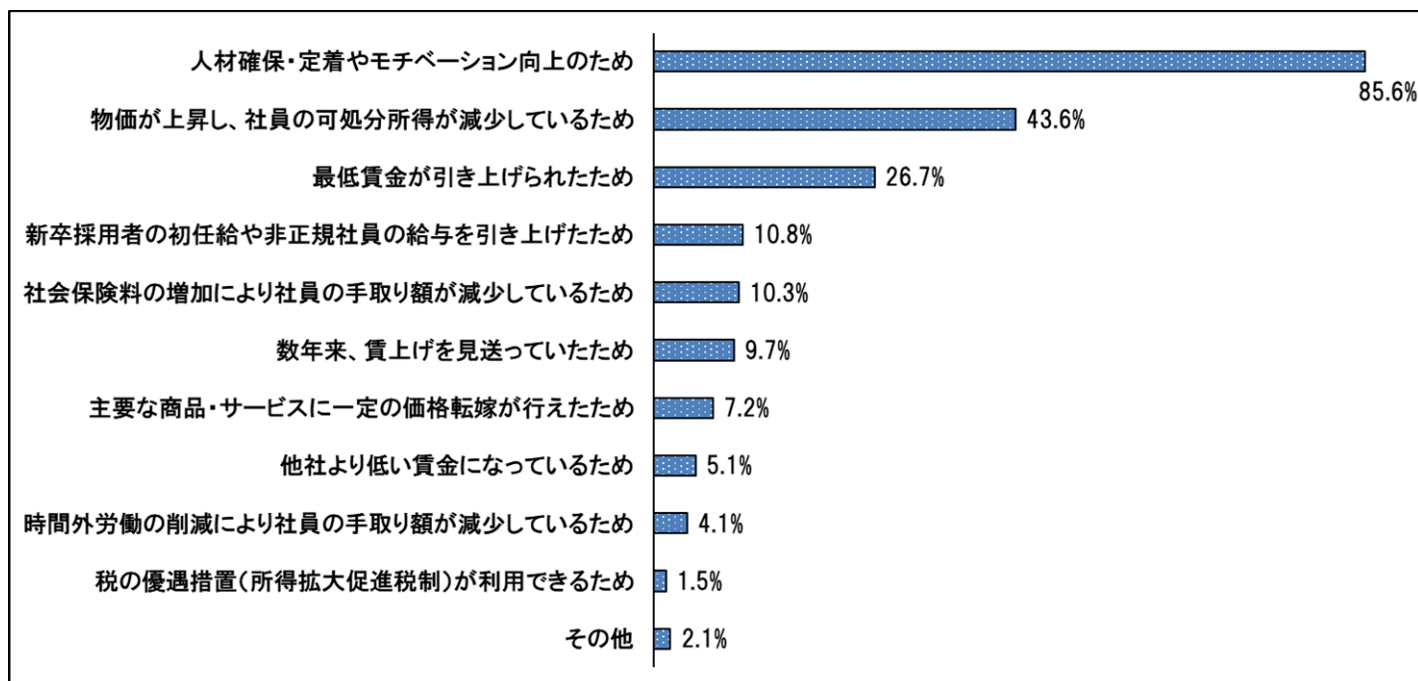
(定期昇給、ベースアップ、手当の新設・増額、一時金(賞与)の増額)の状況について。【択一】



(2)「設問(1)」で「1～2」と回答した企業に伺った。貴社の正社員における2023年度(2023年4月～2024年3月)の賃上げの内容について。【複数回答】



(3)「設問(1)」で「1～2」と回答した企業に伺った。
賃上げを行う理由について。【複数回答】



(4)「設問(1)」で「3～5」と回答した企業に伺った。

正社員の賃上げを見送る(予定含む)もしくは未定とする理由について。【複数回答】

