

令和 6 年 9 月 2 4 日
企画部 企画広報課
(担 当 : 山 田)
電話 043-227-4103

業況 DI は、小幅ながらも 2 期連続で悪化したが、前年 5 月の水準 をなお上回っている

物流の 2024 年問題への対応は、緒に就いたばかり

～千葉商工会議所 景気動向調査（令和 6 年 8 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 8 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。

景況感を表す業況 DI（全産業）は、前回 5 月調査から▲1.0 ポイントと、小幅ながらも 2 期連続で悪化しました。ただし、水準は、引き続き前年 5 月を上回っています。物価高に伴う節約志向が小売業やサービス業の重石となる中、人手不足やコスト増から建設業が大幅に悪化したことが響きました。先行きも、円安に伴うコスト高や人手不足を踏まえて、慎重な見方を崩していません。

価格転嫁については、発注先との交渉が「できていない」企業は着実に減少していますが、全て転嫁できている先は 1 割強に止まっています。価格転嫁が十分にできない主な理由は、「競合他社が販売価格を上げない」「消費者の節約志向・低価格志向」「需要が減少」などです。

物流の 2024 年問題への取り組みについては、「開始している」先が 20.6%に止まっているほか、24.3%の先は「何をすればいいかわからない」としており、緒に就いたばかりといえます。また、物流コストの増加分は、原材料費等の上昇分ほどには転嫁できていない模様です。

【調査概要】

- | | |
|------------|---|
| 1. 調査期間 | 令和 6 年 7 月 30 日(火)～8 月 23 日(金) |
| 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 | 364 社 72.8% |
| 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」
「物流の 2024 年問題に対する貴社の物流効率化に関する取り組み等について」 |

千葉商工会議所景気動向調査 (令和6年8月)

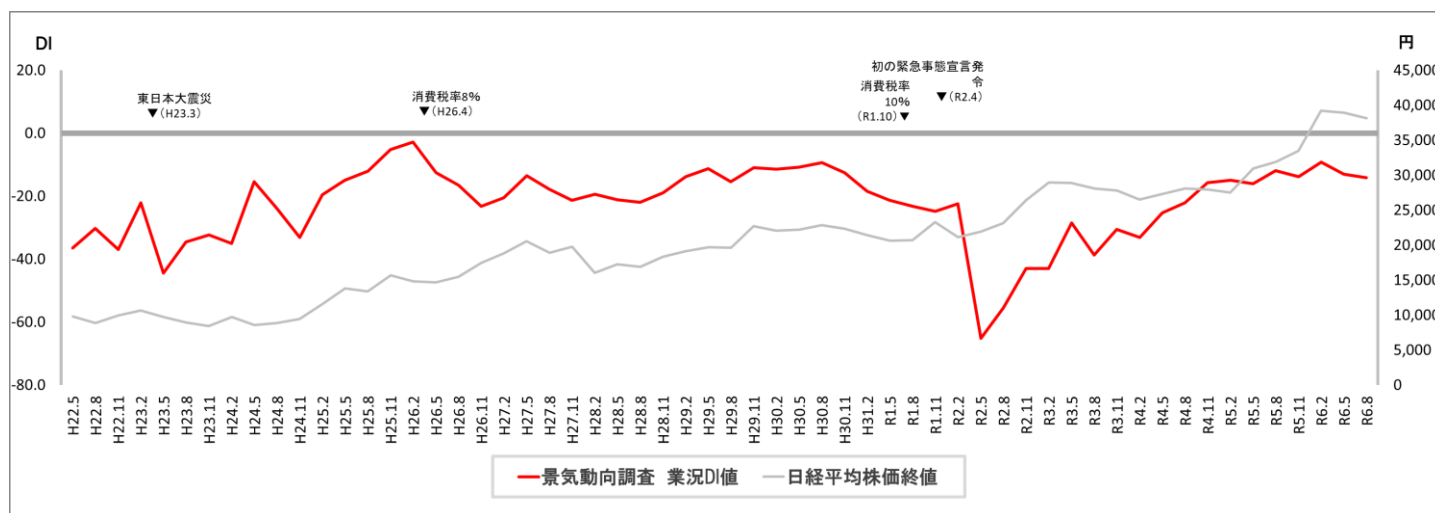
1. 調査期間 令和6年7月30日(火)～8月23日(金)
2. 調査対象 千葉商工会議所法人会員事業所 500社
(建設・製造・卸売・小売・サービスの5業種、各100社)
3. 回答数・回答率 364社 72.8%(建設73 製造79 卸売76 小売64 サービス72)
4. 付帯調査 「コスト上昇分の価格交渉(相談)、価格転嫁について」
「物流の2024年問題に対する貴社の物流効率化に関する取組み等について」

5. 調査結果のポイント

- ・ 業況DI(全産業)は、小幅ながら2期連続で悪化。物価高に伴う節約志向の広がりが小売業やサービス業の重石となる中、人手不足やコスト増から建設業が大幅に悪化したことが響いた。円安に伴うコスト高や人手不足などを背景に、先行きも慎重な見方となっている。
- ・ 価格交渉・転嫁については、「できていない」企業は着実に減少したが、コスト増分を全て転嫁できている先は14.3%に止まる。価格転嫁が十分にできない主な理由は、「競合他社が販売価格を上げない」「消費者の節約志向・低価格志向」「需要が減少」など。
- ・ 物流の2024年問題への取り組みについては、20.6%の企業が「開始している」が、24.3%の先は「何をすればいいかわからない」と回答。具体的な取り組み(予定を含む)は、「物流コストの適切な価格転嫁の実施」が過半であり、「発注頻度の見直し等による配送回数の削減」「物流効率化に向けた設備・資機材・システムの導入」が続く。また、物流コストの増分を転嫁できている先は34.5%と、原材料費等の上昇分を転嫁できている先(43.1%)ほど多くはない。

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

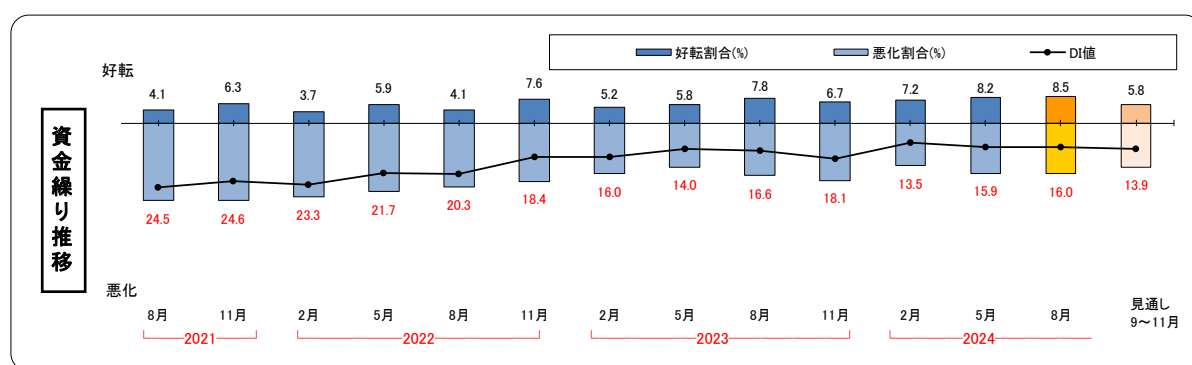
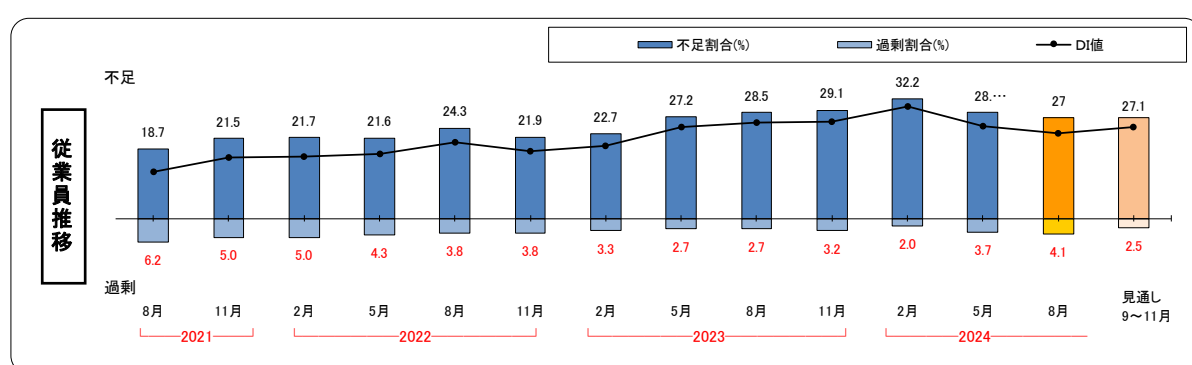
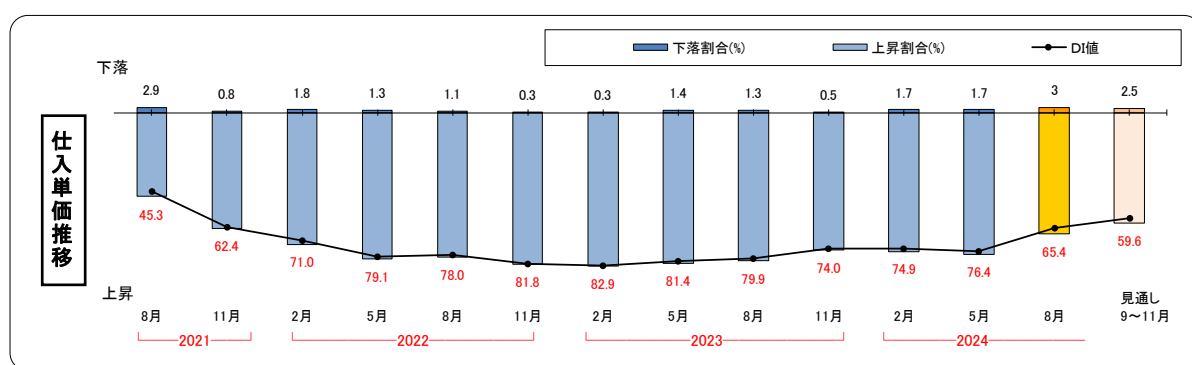
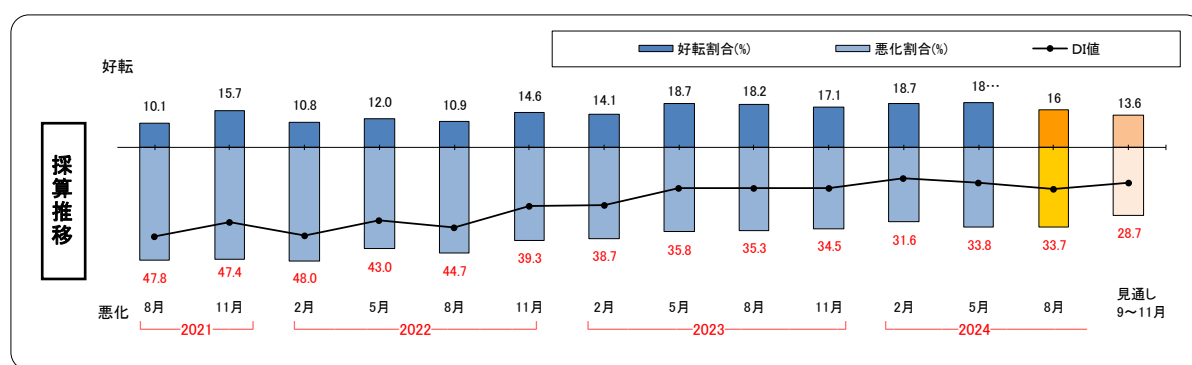
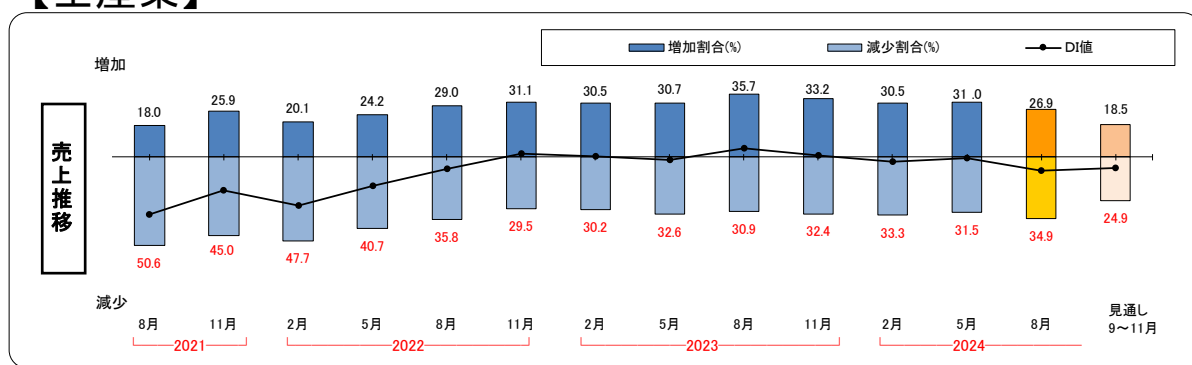


(2) 全産業業況DI値

	全産業	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業
8月 (前回比較)	▲14.1 (-1.0)	▲30.1 (-11.8)	▲5.1 (+1.6)	▲17.3 (+6.6)	▲14.0 (-1.1)	▲4.2 (-1.0)
9～11月 (先行き見通し)	▲15.0 (-0.9)	▲18.1 (+12.0)	▲14.1 (-9.0)	▲16.0 (+1.3)	▲15.7 (-1.7)	▲11.1 (-6.9)

7. 各DI値の推移

【全産業】



8. 業種別の企業の声

建設業

- ・コロナ禍でハウスメーカーが土地の仕入れを減らした影響などにより受注が減少した。現在の仕入れ高も重なり売上が減少し、苦慮している。(造園工事業)
- ・仕入上昇による価格転嫁交渉、最終的には発注者レベルでの価格値下げが続いており、それを受注する業者がいるため大幅な値上げが難しい。さらに受注できたとしても下請けに反映していない業者もいる状態である。単価値上げによる金額アップを理解してもらうため、国や行政が積極的に説明せず、むしろ給料や勤務体制の問題ばかりクローズアップするため中小企業や零細企業は対応出来ず付いていけない。(とび工事業)

製造業

- ・手術に使用する材料（インプラント）は国が決定する価格で全て決められている為、コスト高・円安は考慮していただけないものか。(医療用機械器具製造業)
- ・土気駅から緑の森工業団地への交通手段について、バスの本数が大幅減少。土日祭や盆正月は運休となるため、従業員が出勤できない。体調が悪く午後休をとっても駅までの交通手段がタクシーしかない。県で誘致している工業団地なので改善を強くお願いしたい。(理化学機械器具製造業)
- ・下請駆け込み寺の機能充実。特に自社より資本金の少ない得意先からの極端に長いでんさい期間(例：月末締め翌月末起算 125 日など)の是正勧告。(化学工業製品製造業)

卸売業

- ・商品不足、商品値上。値引き交渉、値下げ交渉が出来ない現状である。メーカー等が交渉に応じない。(医薬品卸売業)
- ・当社は 2024 年問題に関しては影響は特になかった。ただ、原材等の値上がとまらず、また、人件費のアップも重なり経営は厳しいものとなっている。ニュース等で中小企業の倒産の話をよく聞くが、身近な問題に感じる。何か国や自治体も中小企業の支援策で考えていかないと大変な事態となると思う。(雑穀・豆類卸売業)

小売業

- ・最低賃金ありきで賃上げを進める事のみでなく、価格転嫁に際して厳しい対処を並行して欲しい。(自動車(新車)小売業)
- ・家賃も 8 月から 40%上がるので更に苦しくなる。売上も 28 カ月連続で減少しているので、とても苦しい。(他に分類されないその他の小売業)
- ・中小企業も共同配送などやりやすい様な取り組みをして欲しい。(スポーツ用品小売業)

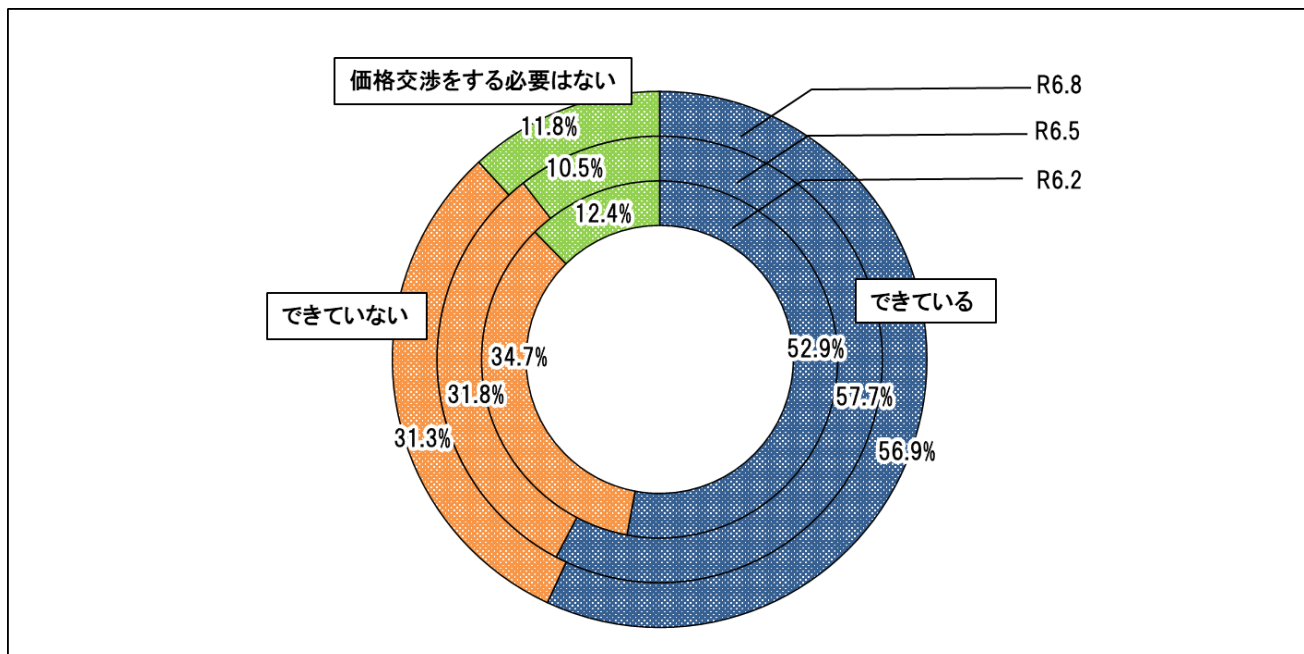
サービス業

- ・プレミアム食事券や旅行補助のような企画をまた行って頂きたい。海外旅行者よりも国内旅行者に手厚い企画希望。(旅館・ホテル)
- ・宿泊税導入は慎重に検討すべきである。(旅館・ホテル)
- ・中小企業の実態を全くわかっていない。実態を正確に把握して政策を決めなければいけない。現状は中小企業を潰そうとしている。(ビルメンテナンス業)

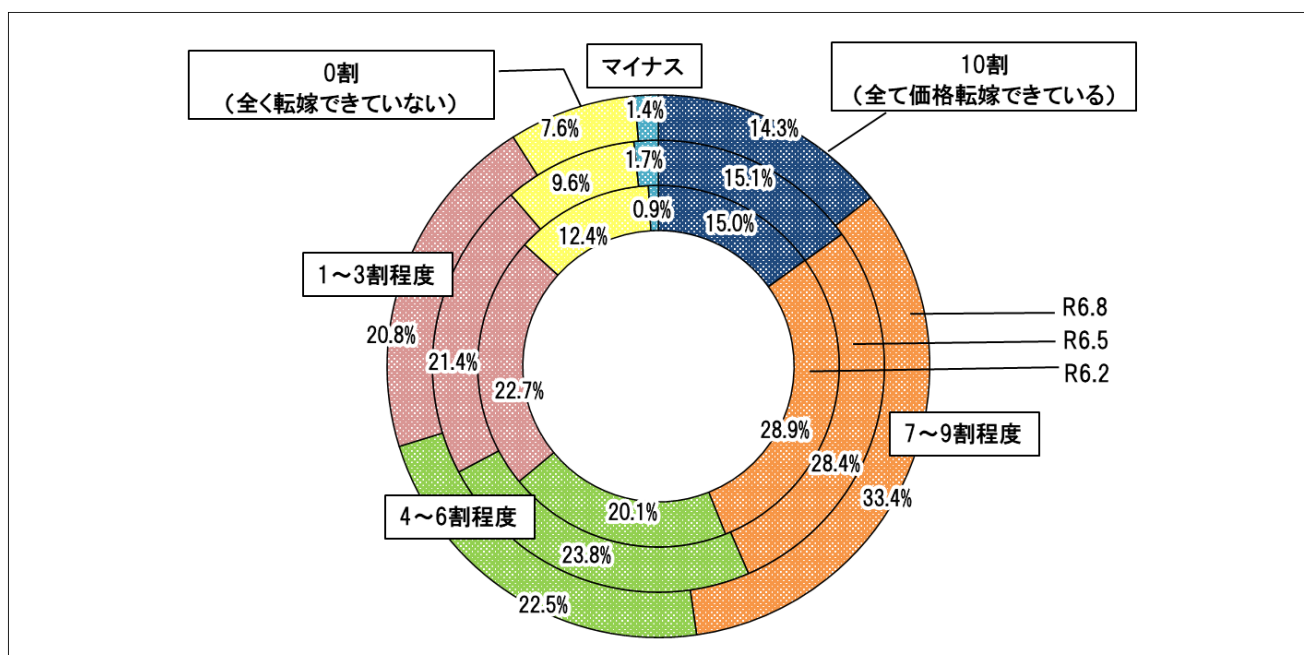
9. 付帯調査

1.コスト上昇分の価格交渉(相談)、価格転嫁について

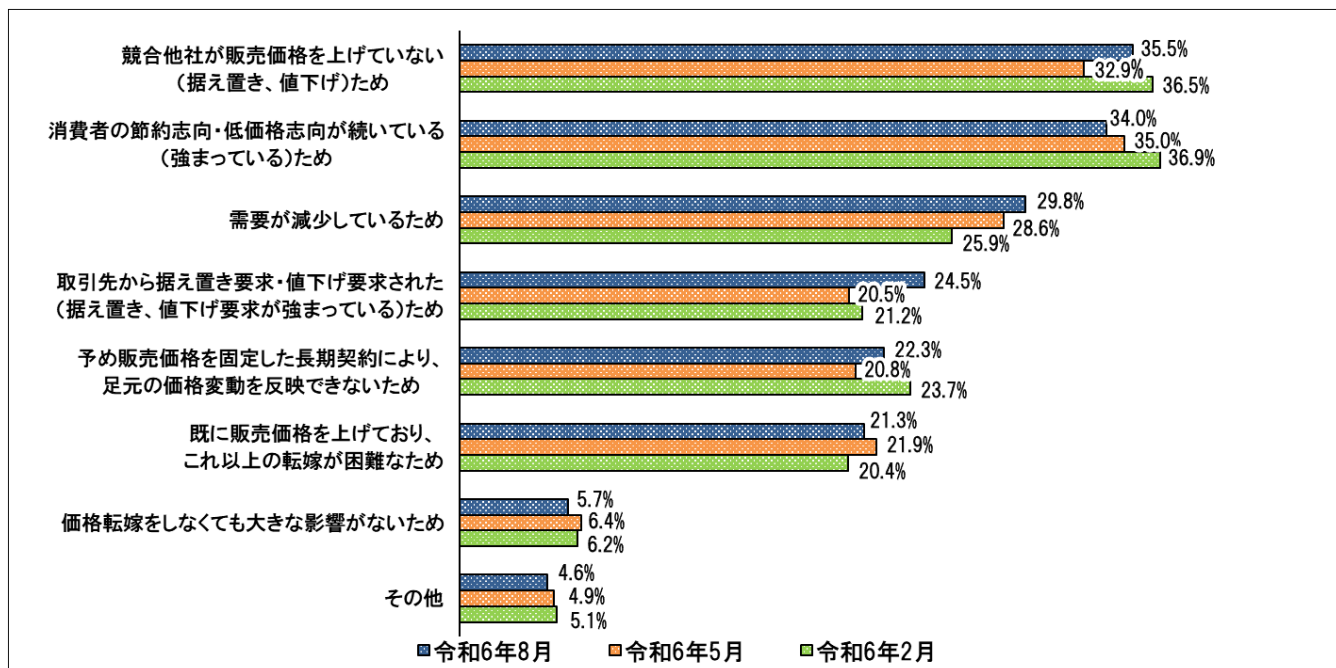
(1)発注側企業と十分に価格交渉(相談)ができているかについて[択一]



(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]

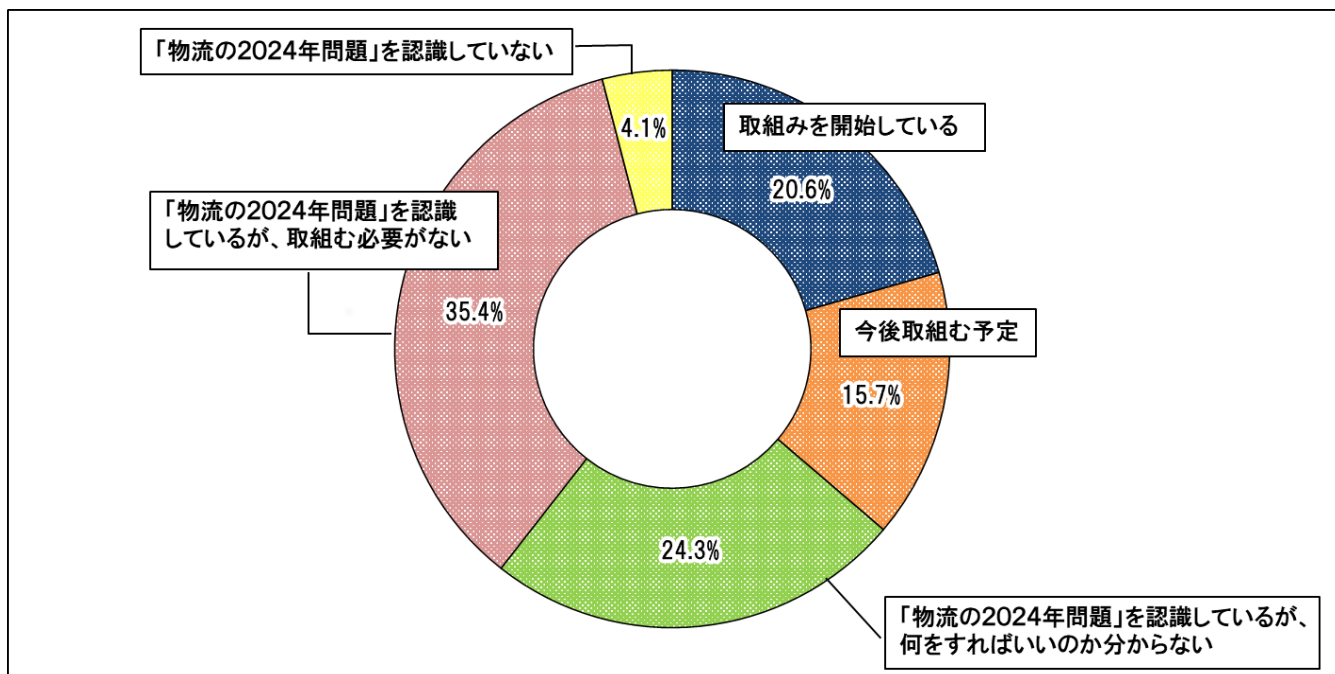


(3)「設問(2)」で「10割(全て価格転嫁できている)」以外の回答をした企業に伺った
価格転嫁が十分にできていない理由について[複数回答]

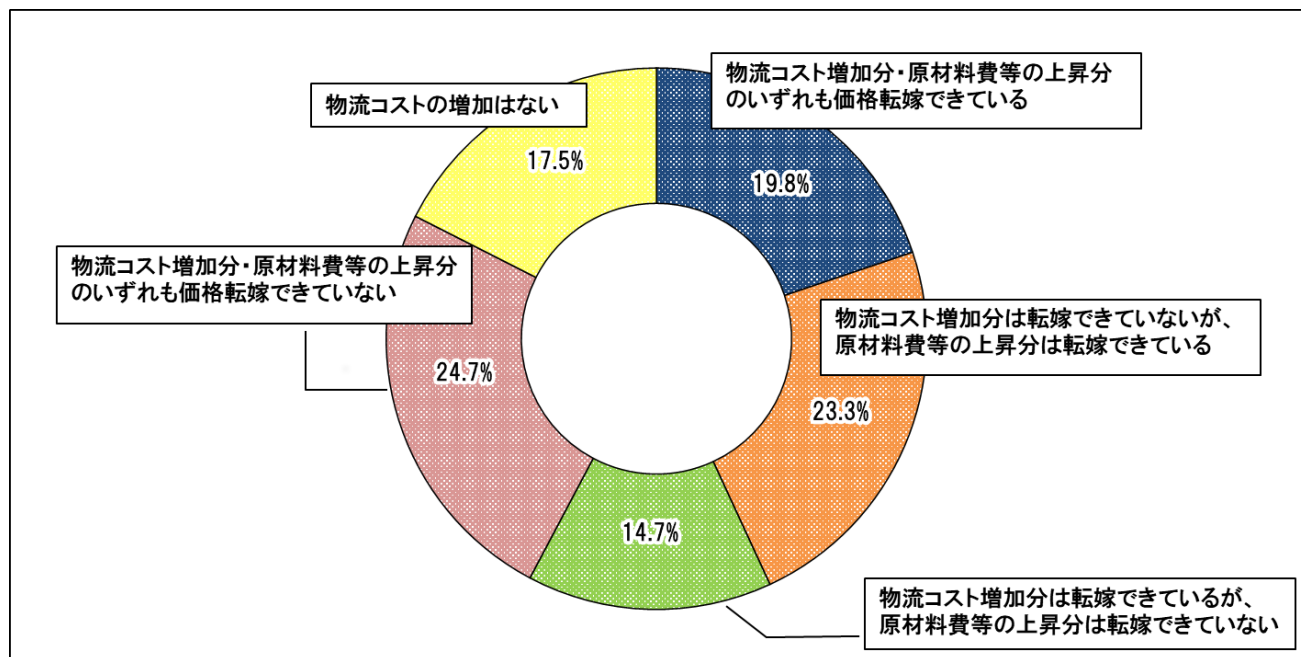


2. 物流の2024年問題に対する貴社の物流効率化に関する取組み等について

(1)貴社における物流の2024年問題等を背景とした物流効率化等の取組み状況について【択一】



(2) 貴社の物流コストの増加分の価格転嫁状況について【択一】



(3) 「設問(1)」で「取組みを開始している」、「今後取組む予定」と回答した企業に伺った貴社において取組んでいるまたは今後取組む予定の内容について【複数回答】

