

企業景況調査報告書

(令和6年10～12月期)

< 目 次 >

質問1	調査の概要・結果概要	・・・・・・・・・・1
質問2	直面している経営上の問題点	・・・・・・・・・・2
質問3	価格転嫁について	・・・・・・・・・・3
質問4	意見等自由記載欄	・・・・・・・・・・4
DI	集計結果・分布	・・・・・・・・・・5
調査票様式		・・・・・・・・・・6

倉吉商工会議所

倉吉市明治町 1037-11

T E L 0858-22-2191

F A X 0858-22-2193

Email cci3103@kurayoshi-cci.or.jp

倉吉商工会議所企業景況調査報告書（2024年10～12月）

調査対象企業	倉吉市内の商工会議所会員企業 100 社 (建設業 21 社、製造業 19 社、卸売業 11 社、小売業 21 社、サービス業 22 社、その他 6 社)
調査方法	各事業所に FAX で送付し、FAX にて返信依頼。
調査時期	令和 7 年 1 月上旬～令和 7 年 1 月中旬
回収状況	78 社 (回収率 78%) ※前回 (7～9 月) 83 社 (建設業 17 社、製造業 15 社、卸売業 9 社、小売業 15 社、サービス業 17 社、その他 5 社)

業種別の業況 DI は、今期は 3 業種で下降、来期も下降する見通し

＜今期の状況＞（5 ページ表参照）

今期の全業種の業況 DI は、前年同期比で前期の▲6.2 から 2.4 ポイント上昇し、▲3.8 となった。業種別に見ると、それぞれ建設業は▲5.9（前期 0）、製造業は▲6.6（前期▲33.3）、卸売業は 0（前期 0）、小売業は▲6.6（前期 13.3）、サービス業は▲11.7（前期 0）、その他の業種は 40（前期▲20.0）で、2 業種で上昇、1 業種で横ばい、3 業種で下降となった。

＜来期の見通し＞（5 ページ表参照）

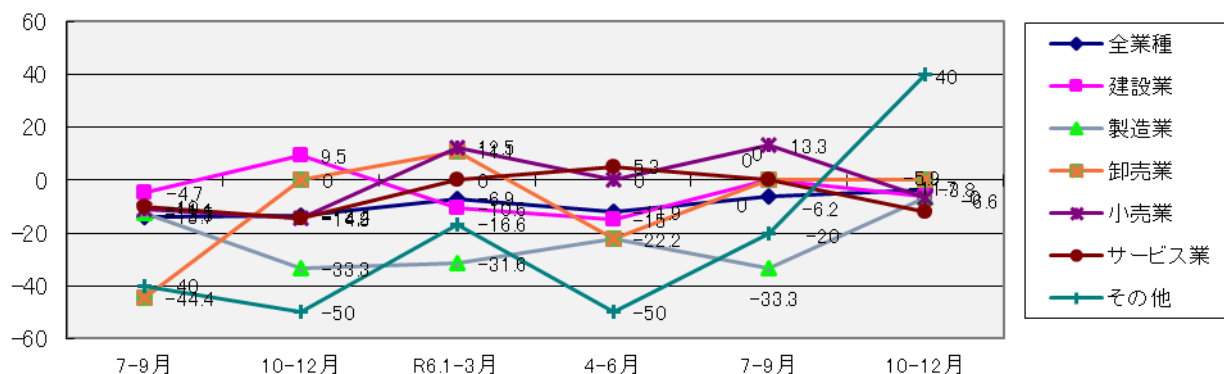
来期の見通しでは、全業種の DI 値は前期の▲4.9 から 0.2 ポイント下降し、▲5.1 となった。業種別に見ると建設業は 17.6（前期 11.1）、小売業は 0（前期▲13.3）と 2 業種で上昇する見通しとなった。一方で製造業は▲20.0（前期▲16.7）、卸売業は▲11.1（前期▲10.0）、サービス業は▲17.6（前期▲6.3）、その他の業種は 0（前期 20.0）と 4 業種で下降する見込みである。

経営上における課題としては、全業種の合計で「原材料・仕入価格上昇」が引き続き 1 位となった。前回 3 位の「経費の増加」が 2 位となり、全業種で上位に入っていることから、企業が燃料費高騰や人件費の増加など増え続ける経費の支払いに苦慮している実態が表れる結果となった。

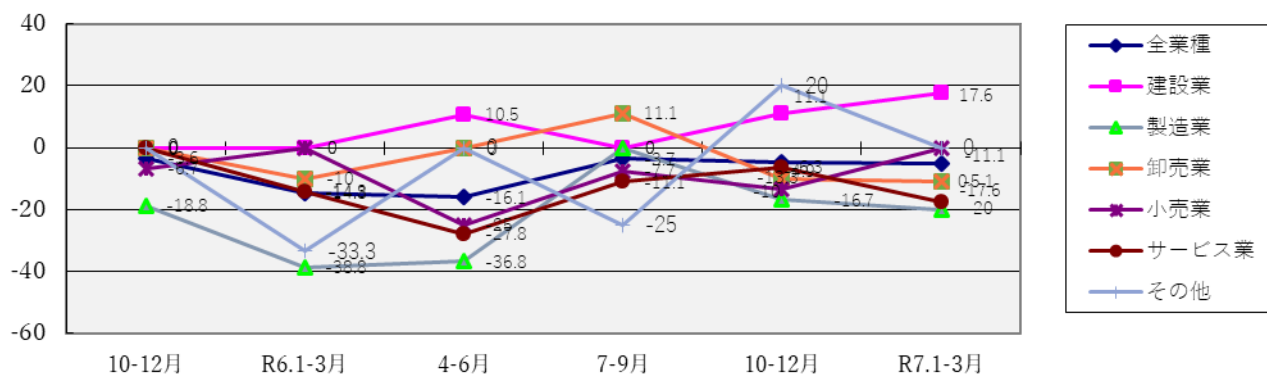
また、各業種で上位にあげる課題が分散していることから、経営上の課題が多様化していることもわかる。

＜業況判断 DI の推移＞ ※今期の DI 値集計結果については P5 をご参照下さい。

(1) 今期の状況 ＜業種別＞



(2) 来期の見通し＜業種別＞



質問2 直面している経営上の問題点（上位3点を回答）

01 競争激化 02 消費・需要の停滞 03 売上・受注減少 04 売上・受注単価低下
 05 原材料・仕入価格上昇 06 原材料・在庫不足 07 原材料・在庫過剰
 08 店舗・生産設備不足・老朽化 09 店舗・生産設備過剰 10 経費の増加 11 人手不足
 12 人手過剰 13 利益率低下 14 代金回収難 15 資金繰り難 16 新分野進出
 17 その他:具体的に()

〔上位項目〕

※（ ）内は件数

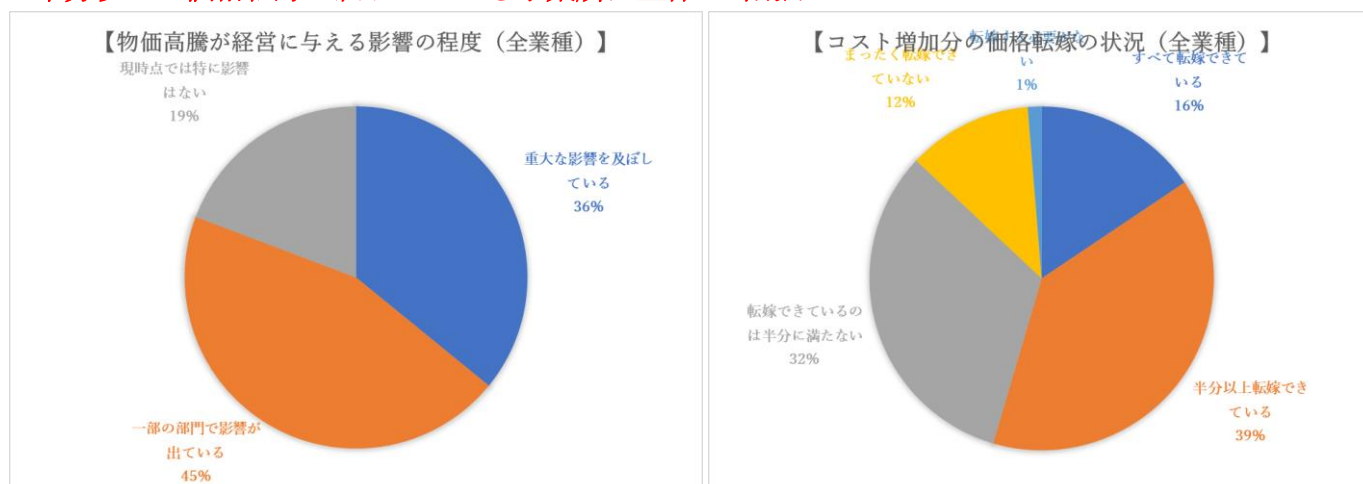
分 類		1 位	2 位	3 位
全業種	当 期	原材料・仕入価格上昇 (41)	経費の増加 (40)	売上・受注減少 (34)
	前 期	原材料・仕入価格上昇 (41)	人手不足 (35)	売上・受注減少 (31) 経費の増加 (31)
建設業	当 期	人手不足 (11)	原材料・仕入価格上昇 (10)	経費の増加 (8)
	前 期	人手不足 (13)	原材料・仕入価格上昇 (11)	経費の増加 (9)
製造業	当 期	売上・受注減少 (9) 原材料・仕入価格上昇 (9)	経費の増加 (6)	店舗・生産設備不足・老朽化 (5)
	前 期	売上・受注減少 (10) 原材料・仕入価格上昇 (10)	経費の増加 (6) 利益率低下 (6)	店舗・生産設備不足・老朽化 (5)
卸売業	当 期	経費の増加 (7)	原材料・仕入価格上昇 (6)	競争激化 (4)
	前 期	原材料・仕入価格上昇 (8)	競争激化 (5)	売上・受注減少 (4)
小売業	当 期	経費の増加 (9)	消費・需要の停滞 (7) 売上・受注減少 (7) 原材料・仕入価格上昇 (7)	人手不足 (4)
	前 期	消費・需要の停滞 (6) 経費の増加 (6) 人手不足 (6)	原材料・仕入価格上昇 (5) 店舗・生産設備不足・老朽化 (5)	売上・受注減少 (4)
サービス業	当 期	人手不足 (8)	売上・受注減少 (7) 原材料・仕入価格上昇 (7)	経費の増加 (6)
	前 期	人手不足 (7)	原材料・仕入価格上昇 (6)	売上・受注減少 (5)
その他	当 期	経費の増加 (4)	人手不足 (3)	消費・需要の停滞 (2) 売上・受注減少 (2) 原材料・仕入価格上昇 (2)
	前 期	経費の増加 (3) 人手不足 (3)	競争激化 (2) 売上・受注減少 (2) 原材料・仕入価格上昇 (2)	消費・需要の停滞 (1) 利益率低下 (1)

17 その他

・人件費の増加

質問3 価格転嫁について

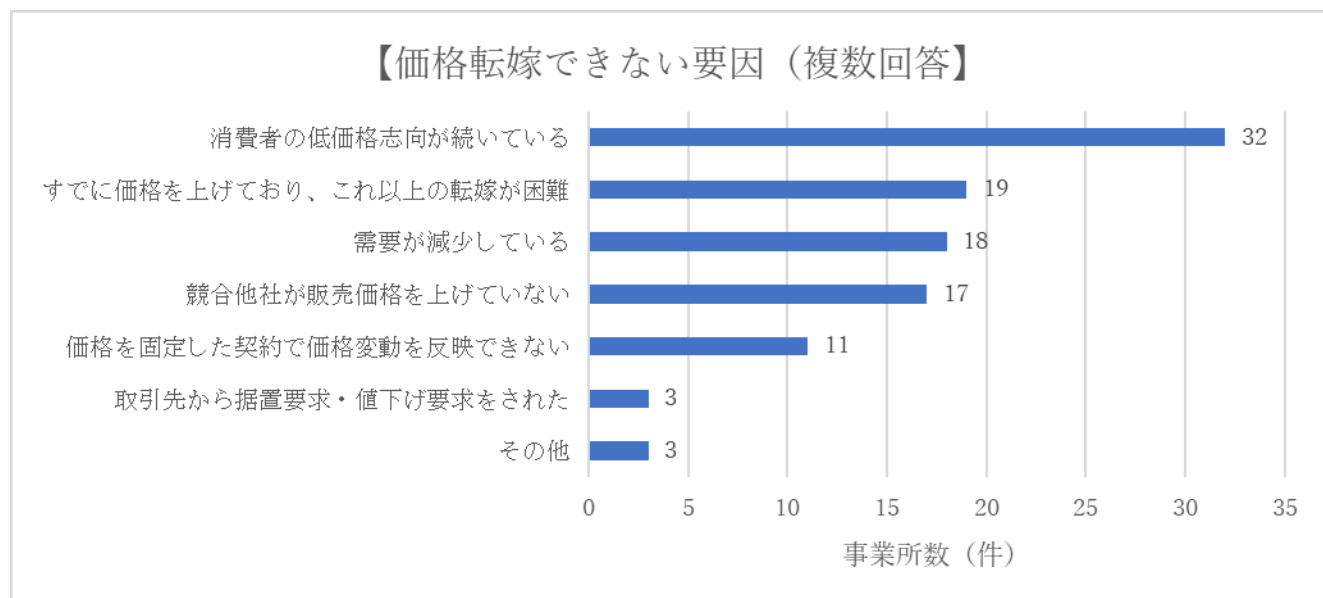
半分以上の価格転嫁が終わっている事業所は全体の5割強



エネルギー価格や原材料費、労務費などの上昇が続き、事業所が負担するコストが多くなっている。利益を出すために、コスト増加分の価格への転嫁が必須となっている。

管内企業の物価高騰による経営への影響の程度（上図左）は、「重大な影響を及ぼしている」と「一部の部門で影響が出ている」の合計の割合は全体の8割という結果となった。一方で「現時点では特に影響はない」と回答した企業も2割存在している。

全業種のコスト増加分の価格転嫁の状況（上図右）は、「すべて転嫁できている」と「半分以上転嫁できている」の合計は5割を超え、半数以上の事業所が、自社製品の半分以上の価格転嫁が完了しているといえる。一方で、「転嫁できているのは半分に満たない」、「まったく転嫁できていない」と回答した事業所も4割を超えており、十分に転嫁が進んでいない状況も浮き彫りになっている。特に、サービス業やその他の業種に関しては、十分に転嫁できていない事業所のほうが多い。



価格転嫁できない要因としては、「消費者の低価格志向が続いている」をあげる事業所が最も多い結果となった。相次ぐ物価高で、消費者の家計も逼迫しており、低価格のものを求める傾向にあると考えられる。また、仕入れ値の値上げ頻度が高くなり、そのたびに転嫁している場合は、これ以上の値上げは困難であると考え、値段を据え置いている事業所も多くみられる。

さらに、競合他社が値上げしていない場合は、顧客の流出を防ぐために自社も値上げしにくいと考える事業所もあった。

物価高騰が続くなかで、自社の利益と顧客の低価格志向に対応できる価格設定が求められていると理解しているものの、実際にはスムーズに転嫁できない事業所が多いことがわかる結果となった。

質問4 現在の景況感、経営上の問題点についての意見又、行政等への要望について

【建設業】

- ・人手不足

【卸売業】

- ・長引く円安の影響により、仕入価格が高騰し、利益率が低下している。円安対策、円高誘導をお願いします。

【製造業】

- ・建築需要が減少している。行政は現況が理解できておらず、無理な数字を言ってきている。困ったものです。
- ・原材料費、エネルギー価格の上昇で仕入価格が上がり、少しずつ値上げはしていますが、まだまだ足りないようです。

【小売業】

- ・消費税、光熱費、燃料費、給与等、会社側がコスト減に取り組んでいても勝手に上昇するコストは行政より補助してほしい。

【サービス業】

- ・地元の企業を利用している個人・企業への支援をしてほしい。県外の大手企業に仕事を奪われている。人口減でいづれ会社はなくなる。
- ・最低賃金増により、時給をかなり上げないと人も集まらない様子。
- ・一般飲食店は閑散期で忘年会も少なく、減少。反面、11月～12月の観光旅館は、今期は増加しました。
- ・当社は土木技術関連のサービス業ですが、中部地区の高校に土木（建設）専門の学科が無くなってしまっていますが、復活させていただきたいと思います。
- ・経営規模を適正に縮小するための費用（不要な施設の解体など）の補助があるといい。

D I 集 計(前年同期比＝2023年10～12月期、来期の見通し＝2025年1～3月期)

【製造業・非製造業別】

	1. 売上高		2. 売上単価		3. 収益状況	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	-7.7	-10.4	18.2	11.7	-1.3	-11.8
製造業	-13.3	-40.0	33.3	0.0	0.0	-20.0
非製造業	-6.3	-3.2	14.5	14.5	-1.6	-9.9

	4. 資金繰り		5. 借入難度		6. 雇用人員	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	-3.9	-11.9	6.5	3.9	1.3	1.4
製造業	-13.3	-20.0	0.0	0.0	-6.6	-6.7
非製造業	-1.6	-9.9	8.1	4.9	3.3	3.3

	7. 業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-3.8	-5.1
製造業	-6.6	-20.0
非製造業	-3.2	-1.6

【業種別】

	1. 売上高		2. 売上単価		3. 収益状況	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	-7.7	-10.4	18.2	11.7	-1.3	-11.8
建設業	-23.5	29.5	0.0	35.3	-11.8	5.9
製造業	-13.3	-40.0	33.3	0.0	0.0	-20.0
卸売業	-22.2	0.0	22.2	0.0	-22.2	-11.1
小売業	-6.7	-14.3	14.3	14.3	0.0	-15.4
サービス業	0.0	-23.5	23.5	5.9	5.8	-17.6
その他	60.0	-20.0	20.0	0.0	40.0	-20.0
非製造業	-6.3	-3.2	14.5	14.5	-1.6	-9.9

	4. 資金繰り		5. 借入難度		6. 雇用人員	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	-3.9	-11.9	6.5	3.9	1.3	1.4
建設業	0.0	-11.8	17.6	17.6	17.6	0.0
製造業	-13.3	-20.0	0.0	0.0	-6.6	-6.7
卸売業	0.0	-11.1	11.1	0.0	11.1	33.3
小売業	-14.3	0.0	0.0	7.7	0.0	7.1
サービス業	0.0	-17.6	0.0	-5.9	-6.2	-12.5
その他	20.0	0.0	20.0	0.0	-20.0	0.0
非製造業	-1.6	-9.9	8.1	4.9	3.3	3.3

	7. 業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-3.8	-5.1
建設業	-5.9	17.6
製造業	-6.6	-20.0
卸売業	0.0	-11.1
小売業	-6.6	0.0
サービス業	-11.7	-17.6
その他	40.0	0.0
非製造業	-3.2	-1.6

※DI値

売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表します。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示します。

したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、**強気・弱気などの景気感の相対的な広がり**を意味するものです。 **DI＝(増加・好転などの回答割合)－(減少・悪化などの回答割合)**

事業所名: (お手数ですがご記入をお願いします。)

㊞

倉吉商工会議所企業景況調査票(2024 年 10～12 月期)

調査元：倉吉商工会議所 TEL:22-2191

FAX:22-2193

【質問 1】 前年同期と比較した今期(2024 年 10～12 月)の状況と、今期と比較した来期(2025 年 1～3 月)の見通しについて、最も近いものに○印をお付けください。

1) 売上高	(前年同期比)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
	(来期の見通し)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
2) 売上単価	(前年同期比)	1. 上昇	2. 不変	3. 低下
	(来期の見通し)	1. 上昇	2. 不変	3. 低下
3) 収益状況	(前年同期比)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
	(来期の見通し)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
4) 資金繰り	(前年同期比)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
	(来期の見通し)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
5) 借入難度	(前年同期比)	1. 容易	2. 不変	3. 困難
	(来期の見通し)	1. 容易	2. 不変	3. 困難
6) 雇用人員	現在の従業員数	人(うち正規雇用者 人)		
	(前年同期比)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
7) 貴社の業況	(前年同期比)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
	(来期の見通し)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化

【質問 2】 今期直面している経営上の問題点について、重要度の高い順に該当する番号を回答欄へご記入ください。

- 0 1 競争激化

0 2 消費・需要の停滞

0 3 売上・受注減少

0 4 売上・受注単価低下

0 5 原材料・仕入価格上昇

0 6 原材料・在庫不足

0 7 原材料・在庫過剰

0 8 店舗・生産設備不足・老朽化

0 9 店舗・生産設備過剰
- 1 0 経費の増加

1 1 人手不足

1 2 人手過剰

1 3 利益率低下

1 4 代金回収難

1 5 資金繰り難

1 6 新分野進出

1 7 その他：具体的に

()

回答欄

1 位

2 位

3 位

【質問 3】 エネルギー価格や原材料費、労務費などの上昇が続く中、価格転嫁の進め方が課題となっています。これに関連して以下にご回答ください。

1. 物価高騰や原材料コスト上昇が企業経営に与える影響の程度について、選択肢から 1 つお選びください。

- ① () 重大な影響を及ぼしている

② () 一部の部門で影響が出ている
- ③ () 現時点では特に影響はない

2. 貴社におけるコスト増加分の価格転嫁の状況について、選択肢から 1 つお選びください。

- ① () すべて転嫁できている

② () 半分以上転嫁できている
- ③ () 転嫁できているのは半分に満たない

④ () まったく転嫁できていない
- ⑤ () コストが増加していないため、転嫁する必要がない

3. 【2. で②～④と回答した方】 価格転嫁できない要因について、選択肢からお選びください。(複数回答可)

- ① () 需要が減少している

② () 消費者の低価格志向が続いている
- ③ () 取引先から据置要求・値下げ要求された

④ () 価格を固定した契約で価格変動を反映できない
- ⑤ () 競合他社が販売価格を上げていない

⑥ () 既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難
- ⑦ () 価格転嫁をしなくても大きな影響がない

⑧ () その他 ()

【質問 4】 現在の景況感、経営上の問題点についての意見又、行政等への要望についてご記入ください。