



商工会議所 LOBO (早期景気観測)

2023年10月調査結果

2023

10

コスト増加分の価格転嫁の動向

価格協議が実施できた企業は7割超と依然高水準、
4割以上の価格転嫁が実施できた企業も5割超と基調維持

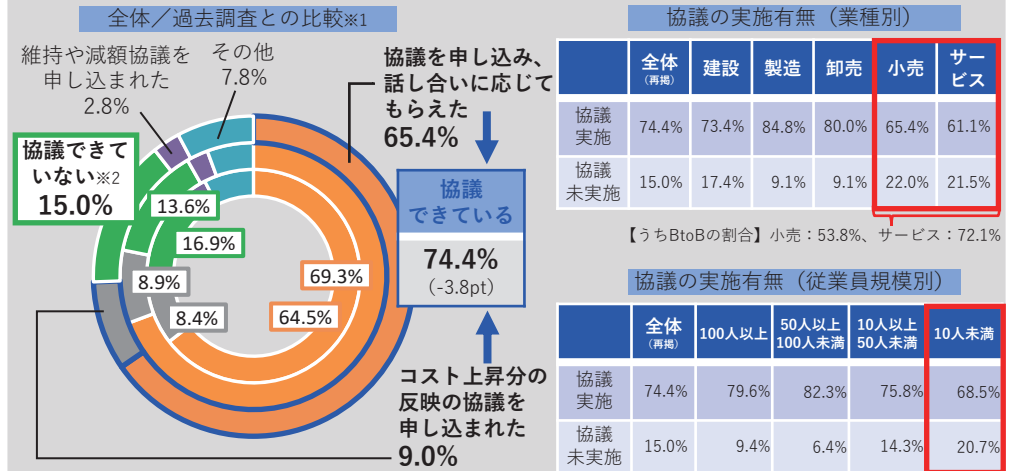
- 発注側企業との「価格協議の動向」について、「協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた」は65.4%、「コスト上昇分の反映の協議を申し込まれた」は9.0%、合計で「協議できている」企業は74.4%と、過去最高を記録した2023年4月調査の78.2%から3.8ポイント減少しているものの、依然7割超と高水準。
- 「価格協議の動向」を業種別にみると、製造業と卸売業は8割超と高水準だが、小売業とサービス業は6割台にとどまる。また、従業員規模別にみると、従業員10人未満の小規模企業で7割を下回る。
- コスト増加分の「価格転嫁の動向」について、「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業は55.3%と、2023年4月調査の55.9%から0.6ポイント減少。高騰が続くコストに対して価格転嫁のモメンタムは一定維持されているが、進捗は足踏み。
- 「価格転嫁の動向」を業種別にみると、卸売業は「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業が7割超と高水準だが、サービス業は約3割と低水準。また、従業員規模別にみると、従業員10人未満の小規模企業で平均を下回る。



中小企業の声

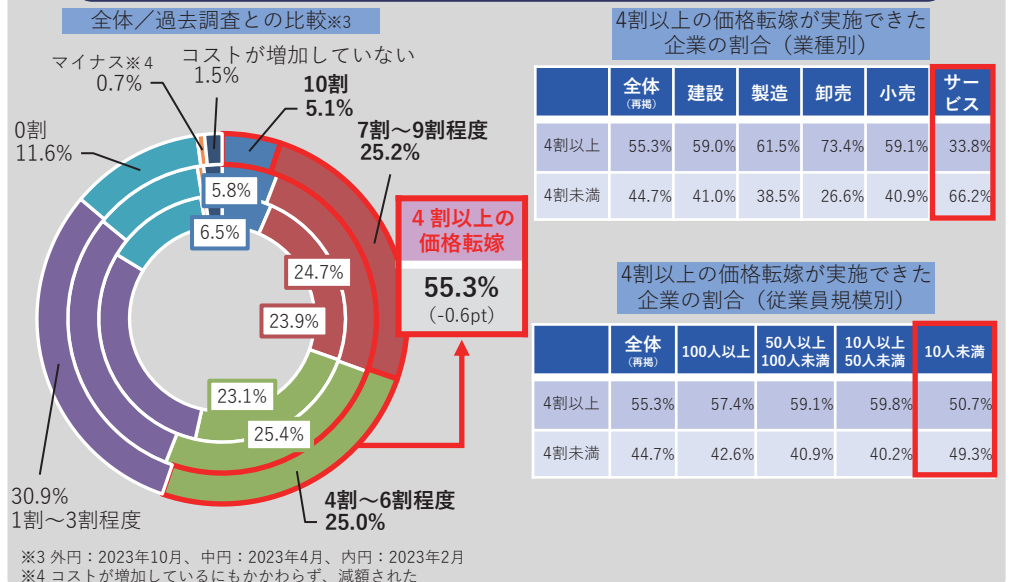
- 取引先と協議を行っているが、コスト全ての転嫁は難しい。仕入れロットを増やし、単価を下げることでコスト削減を図っているが、在庫過多など別の問題が発生。（白河 紙製容器製造業）
- 価格協議で理解を得られやすいものは原材料価格の上昇、エネルギーコストは理解を得られても企業努力を求められる。ましてや、労務費は困難で、取引打ち切りを覚悟のうえで協議するしかないのが現状。（習志野 医薬品製造業）
- 転注への懸念等から、原材料・エネルギー価格の継続的な上昇を、都度、取引先と協議するのは難しく、年に一度が限界。価格転嫁に時間を要してしまう。（小田原箱根 製材木製品製造業）

価格協議の動向



※1 外円：2023年10月、中円：2023年4月、内円：2023年2月
 ※2 「①取引価格の維持や減額について一方的な通知があった」、「②協議を申し込んだが、話し合いに応じてもらえなかった」、「③発注量の減少や取引を断られること等を考慮し発注側企業に協議を申し込まなかった」の合計

価格転嫁の動向（コスト全体）



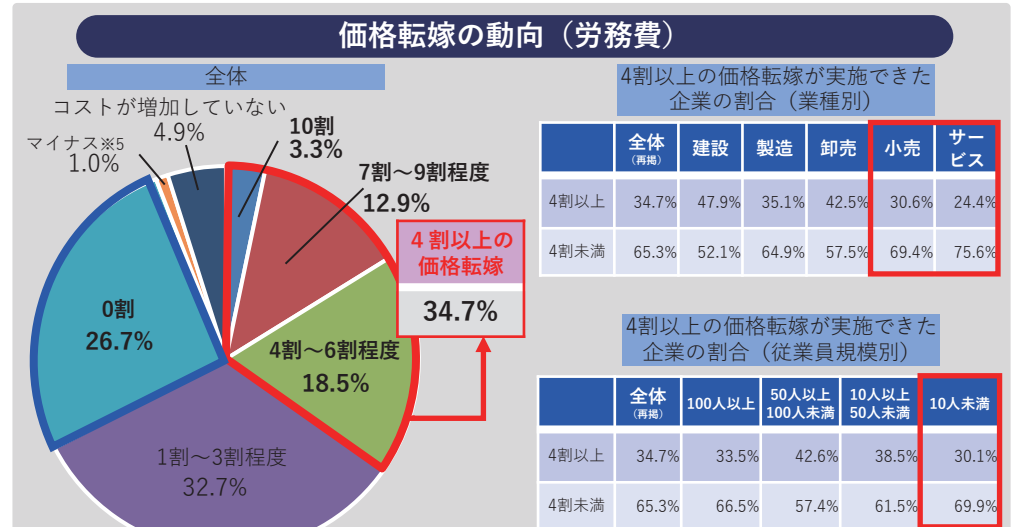
コスト増加分の価格転嫁の動向

労務費増加分を「4割以上価格転嫁」できた企業は約3割と低水準、価格協議が実施できた企業では転嫁割合が高水準

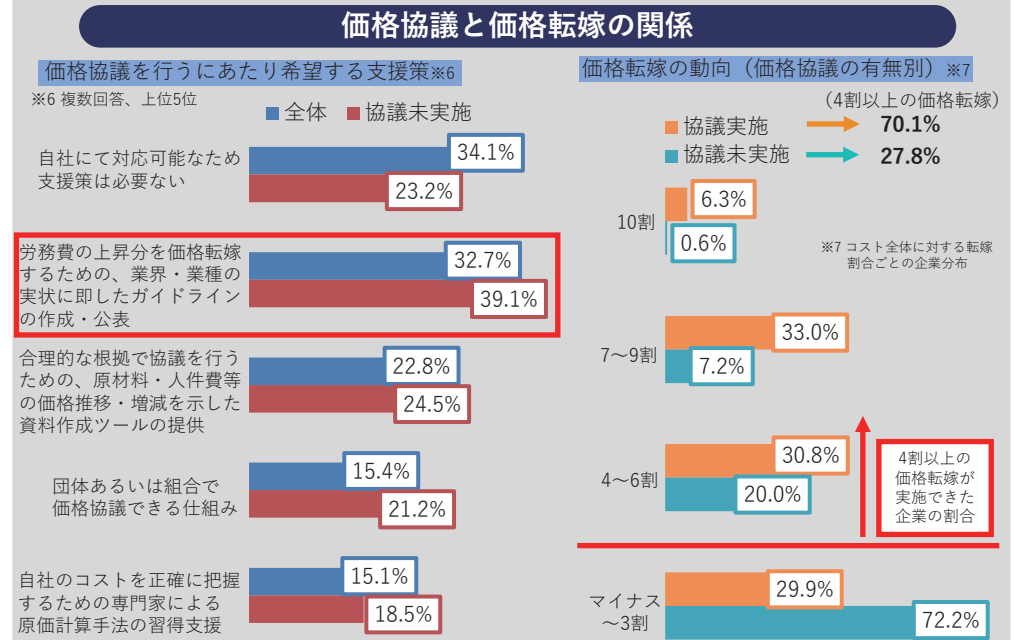
- コスト増加分のうち労務費増加分の「価格転嫁の動向」について、「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業は34.7%と、「コスト全体（前頁参照）」の55.3%を大幅に下回る。また、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」の企業も26.7%と3割に迫る。
- 労務費増加分の「価格転嫁の動向」を業種別にみると、建設業は「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業が5割に迫るなど他業種と比較して高水準だが、サービス業は24.4%と3割を下回る。また、従業員規模別にみると、従業員10人未満が最も低水準。
- 「価格協議を行うにあたり希望する支援策」は、「自社にて対応可能なため支援策は必要ない」が34.1%と最も多いが、「価格協議が実施できていない」企業では約2割まで減少。次に、「労務費の価格転嫁のためのガイドライン」が3割を超え、価格協議が実施できていない企業では4割に迫る。
- 価格協議の実施有無で「価格転嫁の動向」に大きな格差があり、「協議できている」企業では「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業が7割を超えるが、「協議できていない」企業では3割を下回る。

- 中小企業の声**

 - エネルギー価格上昇は価格に転嫁しやすいが、労務費、特に賃金上昇を価格に転嫁するのは業界として課題。既存契約の月単価や時間単価を協議することになるが、難色を示す取引先が多い。一方的に仕事を受注するだけの体質から、自ら仕事を創る体質に変化する必要があると感じる。（須賀川 情報サービス業）
 - 他メーカーの商材で標準価格があるものは、価格転嫁が比較的容易だが、自社製品には標準価格がなく、長期間価格改定を行っていなかった上に、原材料・エネルギー価格の継続的高騰で、適正な原価計算が難しい状況。（柏 輸送用機械器具製造業）



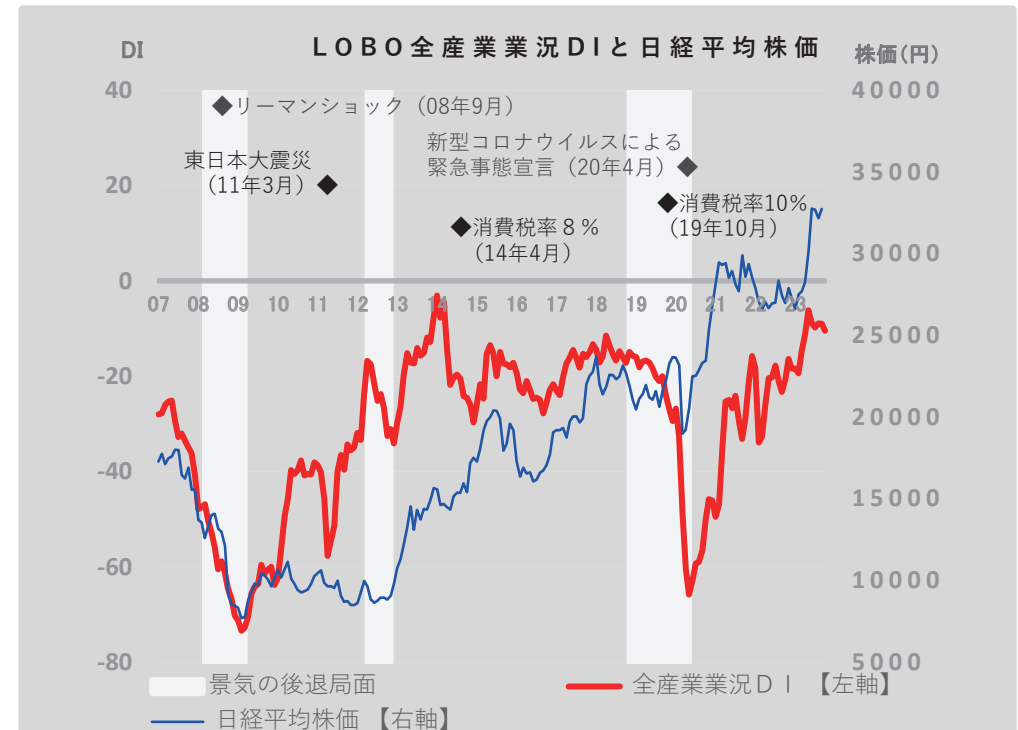
※5 コストが増加しているにもかかわらず、減額された



2023年10月の動向

**業況DIは、物価高とコスト増の継続で悪化
先行きは、さらなるコスト増や人手不足等で厳しさ続く**

- **全産業合計の業況DIは、▲10.5（前月比▲1.5ポイント）**
- 小売業は、物価高で買い控えが続く中、人手不足に伴う人件費の増加等で悪化した。サービス業は、物価高による生活関連サービスの需要停滞で横ばい圏内で留まり、卸売業は、小売・サービス業からの引き合い減少でほぼ横ばいとなった。製造業は、自動車関連が好調な一方、エネルギー価格の高騰によるコスト増が全体を押し下げ、建設業は、公共工事の受注増で改善を示すも力強さを欠いている。
- エネルギー価格の高騰や最低賃金の上昇等でコスト増が継続する中、これに見合った十分な価格転嫁が行えていない。また、深刻な人手不足に加え、インボイス制度等の諸課題への対応も重なり、中小企業の業況は悪化に転じた。
- **先行き見通しDIは、▲14.6（今月比▲4.1ポイント）**
- インバウンドを含む観光需要拡大への期待感が伺える一方、長引く物価高による一層の買い控えが懸念される。また、最低賃金を含む人件費の増加や円安の伸長等で収益圧迫が続く中、中東情勢の緊迫でさらなるコスト増が危惧される。
- 十分な価格転嫁も行えていない中、働き方改革を含む深刻な人手不足への対応など企業経営の足かせは多く、中小企業の先行きは厳しい状況が続く。



業況DI (※DI=「好転」の回答割合-「悪化」の回答割合)

	2022年	2023年						先行き見通し 11~1月
	10月	5月	6月					
全産業	▲20.7	▲6.2	▲8.9	▲9.8	▲8.9	▲9.0	▲10.5	▲14.6
建設	▲29.9	▲17.0	▲17.8	▲19.2	▲18.8	▲16.5	▲14.3	▲13.1
製造	▲20.1	▲9.2	▲8.8	▲4.1	▲5.6	▲8.5	▲9.3	▲14.8
卸売	▲21.1	▲11.0	▲13.2	▲20.9	▲22.6	▲19.7	▲20.6	▲20.2
小売	▲29.4	▲13.8	▲16.7	▲18.5	▲12.7	▲9.2	▲16.0	▲19.2
サービス	▲8.1	11.9	4.7	2.4	3.4	0.2	0.0	▲9.0

業種別の動向

前月と比べたDI値の動き



改善



ほぼ横ばい



悪化



建設資材価格の高止まりやエネルギー価格の高騰によるコスト増に加え、技術者等の深刻な人手不足は継続しているものの、国土強靱化事業等により受注が堅調に推移する公共工事がけん引し、改善。

- 「仕入価格の上昇分についての価格転嫁に向けた取引先と協議を行っているが、人件費や電気代等の高騰分の交渉は厳しい状況である。加えて、競合他社において値上げの提示を行っていないケースも多く、業界全体での価格転嫁に向けた機運醸成を期待する」（一般工事業）
- 「工事案件は増加しているものの、指定工期が短く、人手不足で対応ができず、受注できないケースも出てきている」（建築工事業）



挽回生産が続く自動車関連の生産・出荷は好調な一方、世界経済の鈍化に伴い電子部品関連の需要が低迷する他、エネルギー価格の高騰や円安による輸入部材の高騰等に伴うコスト増が全体を下押しし、ほぼ横ばい。

- 「部品の供給制約の緩和で、受注は増加傾向。年度初めは原材料・エネルギー価格の高騰や労務費上昇が収益を圧迫し、かなり苦しい状況だったが、パートナーシップ構築宣言もあり、価格転嫁が進捗してきている」（輸送用機械器具製造業）
- 「半導体関連の需要の低下が著しく、向こう1年程度はこの状況が継続するとみている。売上の確保に向けた対策を検討する必要がある」（電子部品製造業）



公共工事の受注増に伴う建設関連商品の需要は堅調なもの、消費者の買い控えや生活関連サービスの需要停滞により、日用品等を始めとする小売・サービス業からの引き合い減少で、ほぼ横ばい。

- 「中国経済の減速等で海外取引が減少する中、中東情勢の緊迫化も重なり、今後の一層のコスト増による収益圧迫が懸念される」（一般機械器具卸売業）
- 「取引先の飲食店に対して、価格協議を行ったものの、先方からは長引く物価高で消費者の買い控えが深刻な中、さらに販売価格を上げると一層の顧客離れにつながってしまうため、据え置きを希望されてしまい、交渉が難航している」（食料・飲料卸売業）



長引く物価高による消費者の買い控えに加え、人手不足に伴う人件費やエネルギー価格の高騰によるコスト増で、悪化。事業者からは、買い控えが続く中、労務費やエネルギー費の上昇分までの価格転嫁は難しいといった声も聞かれた。

- 「催事やイベントはコロナ前と同等程度に回復しており、明るい兆しはあるものの、長引く物価高で地元の消費者の買い控えが継続しており、売上が伸び悩んでいる。加えて、インボイス制度への対応に伴う事務作業の増加で、人件費が増え、収益を圧迫している」（総合スーパー）
- 「BtoB、BtoC双方の事業を行っているが、企業向けの価格転嫁よりも、買い控えが続いている消費者向けの価格設定に苦慮している」（菓子・パン小売業）



インバウンド需要が回復する中、秋の行楽シーズンも重なり、飲食・宿泊・観光業は堅調に推移する一方、物価高による理容・美容等の生活関連サービスの需要停滞や深刻な人手不足が重荷となり、ほぼ横ばい。

- 「仕入単価の上昇や電気代の高騰等で経費は増え続けているものの、物価高の中で価格転嫁を行うと来客数が減少してしまうため、価格は据え置いたまま、付随サービスの提案などを行い、売上増加に努めている」（美容業）
- 「コロナ前の9割程度まで売上は回復したが、最低賃金の引上げに伴う人件費や電気代の高騰による負担増で、採算面での回復には至っていない」（宿泊業）

ブロック別の動向

前月と比べたDI値の動き



北海道

北海道は、ほぼ横ばい。 製造業では、海外経済の減速による引き合い減少で、機械器具関係を中心に売上が悪化した。サービス業では、電気代や人件費の高止まりによって採算はほぼ横ばいとどまるも、インバウンド需要の回復により、宿泊業を中心に売上が改善した。一方、最低賃金の引き上げにより、パート従業員がいわゆる「年収の壁」に到達しやすくなり、シフトに入れる時間が減ることを懸念する声も聞かれた。



東北

東北は、ほぼ横ばい。 建設業では、近年多発する豪雨災害の復旧工事等により、公共工事の受注が堅調に推移し、売上・採算が改善した。小売業では、商品の仕入価格や電気代の高騰に加え、物価高による日用品の買い控えが継続しており、商店街を中心に売上・採算が悪化した。コロナの5類移行後の客数増加に対応するための人手が集まらないという声も聞かれた。



北陸信越

北陸信越は、悪化。 製造業では、原材料・エネルギー価格の高騰に加え、海外経済の減速による引き合い減少により、機械器具関係を中心に売上・採算が悪化した。なお、石川県では今月から「いしかわ百万石文化祭2023」が開催されており、印刷業における需要増加など、一部で明るい声も聞かれた。卸売業では、小売業からの引き合い減少により、飲食料品や衣料品関係を中心に売上・採算が悪化した。



関東

関東は、ほぼ横ばい。 建設業では、高速道路の整備等、公共工事の受注が堅調に推移しており、採算が改善したものの、中東情勢の緊迫化により、今後トラックや重機等の燃料代が高騰するのではないかと、懸念の声も聞かれた。小売業では、物価高による買い控えの継続や、人件費の増加により、幅広い業態で売上・採算が悪化した。



東海

東海は、悪化。 卸売業では、海外経済の減速のほか、国内の設備投資がコスト増で足踏み傾向にあり、機械器具関係を中心に売上が悪化した。円安の進行が継続し、仕入価格のさらなる上昇を懸念する声も聞かれた。サービス業では、電気代の高騰に加え、物価高による消費マインドの低下が継続しており、幅広い業態で売上・採算が悪化した。



関西

関西は、ほぼ横ばい。 建設業では、資材価格の高騰で住宅の着工が弱い動きとなっているなど、民間工事の受注が伸び悩んでおり、売上が悪化した。卸売業では、インバウンド需要の回復で、飲食店等からの引き合いが増加した飲食料品関係を中心に、売上・採算が改善した。なお、農産物を扱う事業者からは、10月に入って気温が下がり、鍋料理用の野菜の需要が増加している一方、今夏の猛暑で供給不足にあるという声が聞かれた。

ブロック別の動向

前月と比べたDI値の動き



中国

中国は、悪化。製造業では、海外経済の減速のほか、国内の設備投資がコスト増で足踏み傾向にあり、幅広い業態で売上が悪化した。サービス業では、コロナ禍からの挽回消費の一服で売上がほぼ横ばいとどまる中、食材の仕入価格や電気代の高騰により、飲食店を中心に採算が悪化した。人手不足のなか、インボイス制度への対応など対応すべき事項が増加し、苦しいという声も聞かれた。



四国

四国は、悪化。製造業では、物価高による日用品の買い控えにより、衣料品関係を中心に売上・採算が悪化した。コロナの5類移行による衣料品の需要回復を見込んで増産するも、需要の伸びは想定を下回り、結果的に多くの在庫を抱えることになってしまったという声も聞かれた。サービス業では、電気代の高騰に加え、物価高による消費マインドの低下が継続しており、生活関連の業態を中心に売上・採算が悪化した。



九州

九州は、改善。建設業では、国土強靱化関連工事等、公共工事の受注が増加しており、売上・採算が改善した。熊本県の事業者からは、TSMCの半導体工場の進出を受け、進出地周辺の道路工事や工業団地の造成等、今後のさらなる発注増加を期待する声が聞かれた。卸売業では、建設業からの引き合い増加により、建築材料関係を中心に売上・採算が改善した。

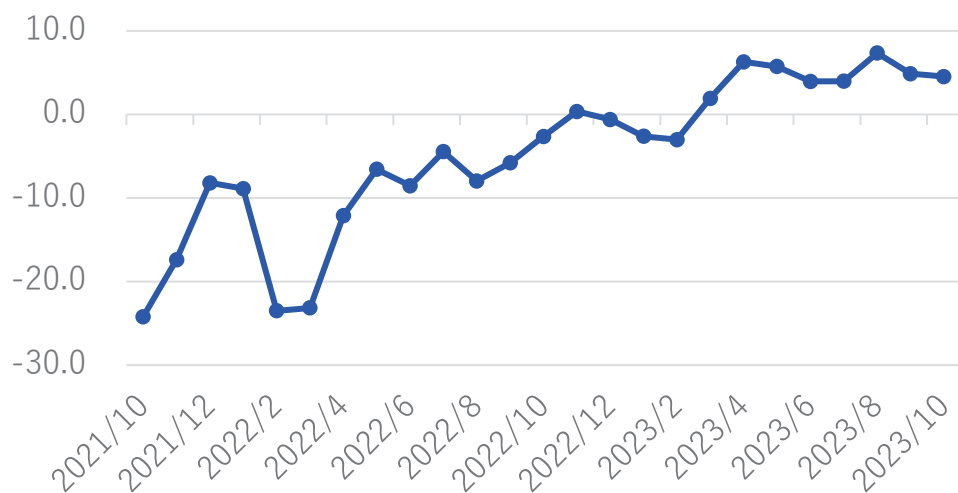
	2022年	2023年						先行き 見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全国	▲ 20.7	▲ 6.2	▲ 8.9	▲ 9.8	▲ 8.9	▲ 9.0	▲ 10.5	▲ 14.6
北海道	▲ 16.4	▲ 7.5	▲ 8.3	▲ 6.7	▲ 5.9	▲ 4.9	▲ 5.4	▲ 11.8
東北	▲ 31.3	▲ 6.3	▲ 8.8	▲ 15.2	▲ 11.5	▲ 13.0	▲ 12.6	▲ 27.3
北陸信越	▲ 20.2	▲ 5.0	▲ 14.9	▲ 19.2	▲ 21.0	▲ 10.0	▲ 15.2	▲ 21.1
関東	▲ 19.5	▲ 0.8	▲ 5.6	▲ 4.6	▲ 5.5	▲ 8.3	▲ 9.0	▲ 12.2
東海	▲ 24.3	▲ 3.7	▲ 6.3	▲ 5.4	▲ 4.7	▲ 2.9	▲ 8.9	▲ 13.7
関西	▲ 20.5	▲ 12.1	▲ 10.1	▲ 10.3	▲ 13.3	▲ 16.5	▲ 16.9	▲ 15.0
中国	▲ 21.5	▲ 12.8	▲ 13.5	▲ 19.7	▲ 13.4	▲ 11.0	▲ 14.4	▲ 15.3
四国	▲ 16.4	▲ 14.3	▲ 11.4	▲ 12.2	▲ 7.0	▲ 10.3	▲ 14.9	▲ 21.5
九州	▲ 13.3	▲ 8.9	▲ 10.6	▲ 10.0	▲ 6.8	▲ 8.9	▲ 3.3	▲ 0.5

参考：DI時系列表

売上DI

(※DI=「増加」の回答割合-「減少」の回答割合)

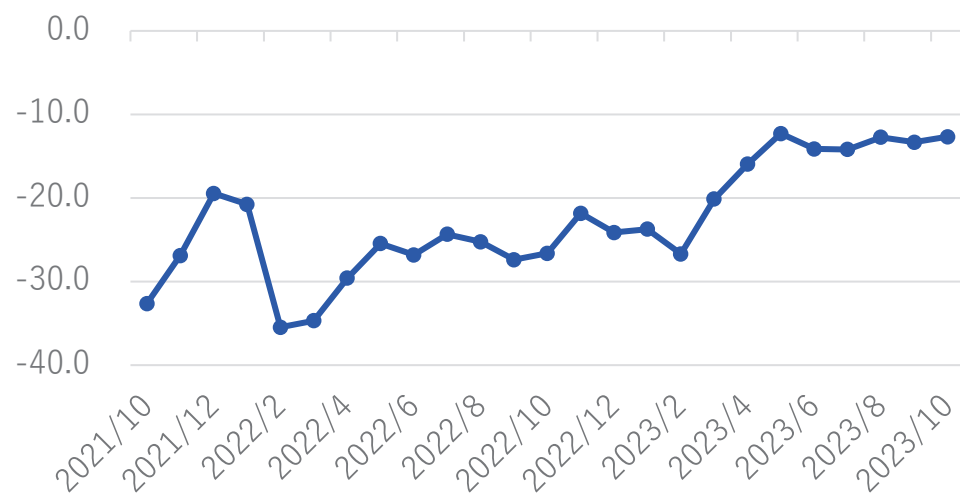
	2022年	2023年						先行き見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全産業	▲ 2.6	5.7	4.0	4.0	7.3	4.9	4.5	▲ 2.0
建設	▲ 17.1	▲ 13.6	▲ 15.6	▲ 14.4	▲ 7.0	▲ 5.7	▲ 6.7	▲ 4.8
製造	3.2	9.9	13.3	9.2	9.4	5.7	7.1	▲ 2.2
卸売	▲ 0.4	5.5	1.6	0.0	▲ 0.9	▲ 2.6	▲ 5.9	▲ 5.9
小売	▲ 12.5	▲ 3.8	▲ 4.9	▲ 1.7	4.7	1.7	1.0	▲ 4.9
サービス	7.9	21.6	15.0	16.4	20.2	16.6	16.8	4.2



採算DI

(※DI=「好転」の回答割合-「悪化」の回答割合)

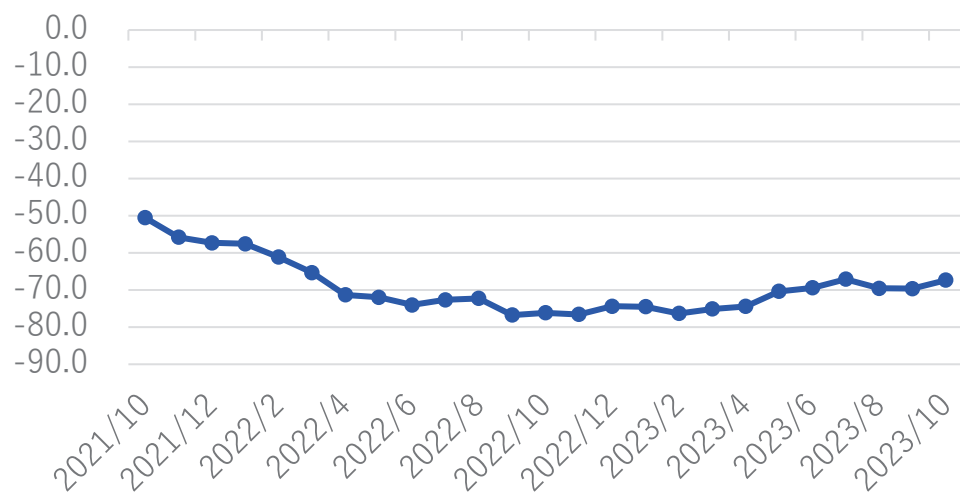
	2022年	2023年						先行き見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全産業	▲ 26.6	▲ 12.3	▲ 14.1	▲ 14.2	▲ 12.7	▲ 13.3	▲ 12.7	▲ 14.2
建設	▲ 37.1	▲ 26.0	▲ 22.2	▲ 26.6	▲ 21.3	▲ 24.1	▲ 19.7	▲ 13.4
製造	▲ 29.6	▲ 14.2	▲ 14.0	▲ 12.1	▲ 12.0	▲ 12.5	▲ 9.3	▲ 12.6
卸売	▲ 25.3	▲ 13.1	▲ 14.8	▲ 17.0	▲ 17.4	▲ 15.9	▲ 12.6	▲ 12.2
小売	▲ 28.9	▲ 16.4	▲ 17.6	▲ 16.7	▲ 15.4	▲ 15.7	▲ 14.8	▲ 18.0
サービス	▲ 15.8	1.9	▲ 6.1	▲ 5.3	▲ 3.8	▲ 4.4	▲ 10.0	▲ 14.2



参考：DI時系列表

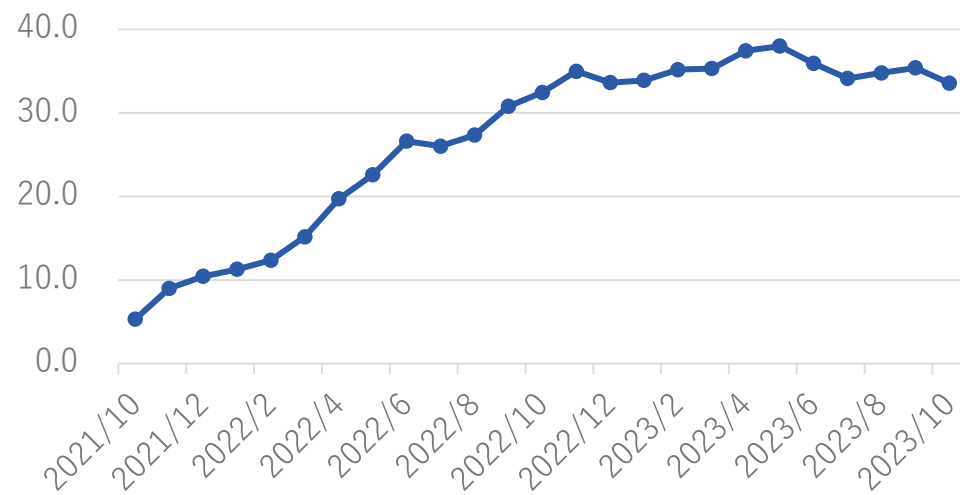
仕入単価DI (※DI=「下落」の回答割合-「上昇」の回答割合)

	2022年	2023年						先行き見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全産業	▲76.2	▲70.4	▲69.4	▲67.1	▲69.5	▲69.6	▲67.4	▲57.1
建設	▲86.8	▲76.8	▲74.1	▲75.0	▲74.8	▲73.3	▲72.9	▲60.8
製造	▲82.1	▲73.3	▲69.6	▲68.4	▲67.6	▲66.3	▲64.1	▲49.1
卸売	▲74.3	▲67.1	▲67.1	▲57.4	▲59.6	▲68.2	▲64.7	▲53.4
小売	▲74.5	▲68.4	▲71.3	▲69.7	▲74.5	▲73.9	▲70.7	▲64.0
サービス	▲65.8	▲66.5	▲66.0	▲63.2	▲68.8	▲67.9	▲65.7	▲58.9



販売単価DI (※DI=「上昇」の回答割合-「下落」の回答割合)

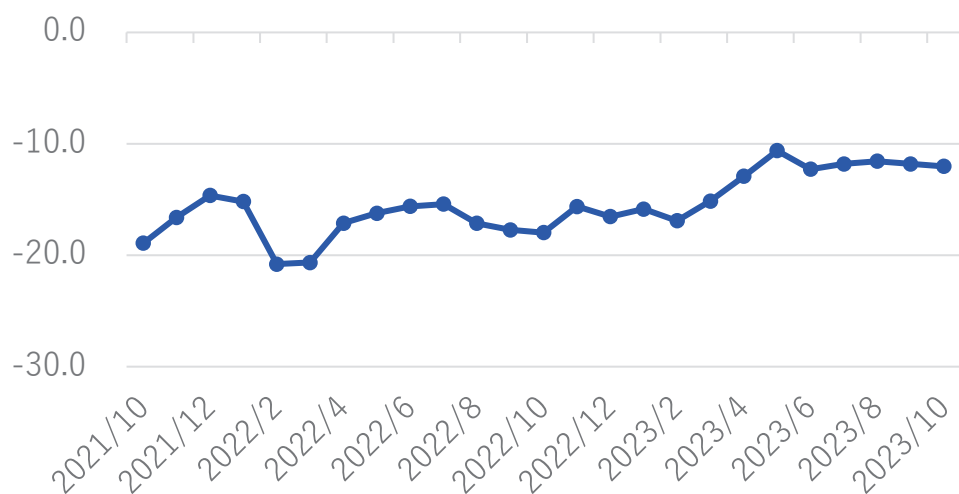
	2022年	2023年						先行き見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全産業	32.5	38.0	35.9	34.1	34.8	35.4	33.6	23.1
建設	26.3	31.6	28.4	29.8	30.6	25.4	28.3	19.1
製造	35.2	43.3	38.4	39.2	33.0	37.6	31.8	16.6
卸売	50.2	48.1	44.0	40.4	42.1	45.9	44.5	32.4
小売	42.2	45.1	46.1	44.8	48.0	48.8	45.3	38.2
サービス	17.9	26.3	26.2	20.2	25.1	24.0	23.8	15.4



参考：DI時系列表

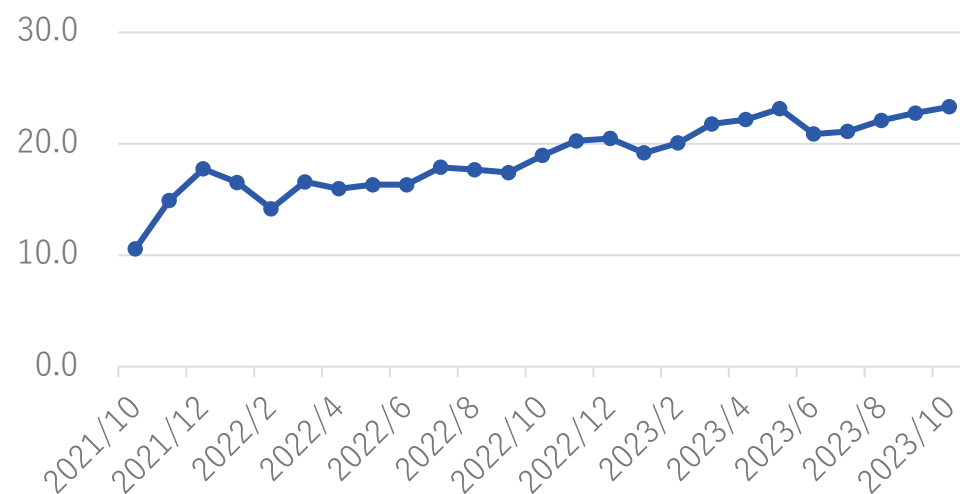
資金繰りDI (※DI=「好転」の回答割合-「悪化」の回答割合)

	2022年	2023年						先行き見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全産業	▲ 18.0	▲ 10.6	▲ 12.3	▲ 11.8	▲ 11.6	▲ 11.8	▲ 12.0	▲ 12.5
建設	▲ 12.6	▲ 8.0	▲ 8.8	▲ 6.7	▲ 7.6	▲ 8.6	▲ 6.4	▲ 7.0
製造	▲ 18.3	▲ 13.1	▲ 13.3	▲ 13.6	▲ 12.6	▲ 13.3	▲ 11.8	▲ 12.8
卸売	▲ 15.2	▲ 11.4	▲ 9.5	▲ 9.6	▲ 11.5	▲ 8.6	▲ 7.6	▲ 8.4
小売	▲ 26.0	▲ 14.3	▲ 18.4	▲ 18.5	▲ 16.9	▲ 16.7	▲ 20.7	▲ 17.5
サービス	▲ 16.0	▲ 6.4	▲ 10.0	▲ 8.7	▲ 8.7	▲ 9.9	▲ 10.8	▲ 13.4



従業員DI (※DI=「不足」の回答割合-「過剰」の回答割合)

	2022年	2023年						先行き見通し
	10月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11~1月
全産業	19.0	23.2	20.9	21.1	22.1	22.8	23.3	24.3
建設	29.9	33.7	30.0	32.7	33.1	34.0	35.4	36.3
製造	13.5	16.0	12.7	12.7	13.8	13.5	13.2	15.6
卸売	15.2	17.3	15.2	13.9	13.6	16.3	16.4	16.4
小売	13.7	16.6	16.2	15.3	16.4	19.2	20.9	21.9
サービス	23.1	31.7	29.9	30.5	32.0	30.7	31.3	31.5



調査要領

LOBOとは

「CCI (CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY) – QUICK SURVEY SYSTEM OF **LOCAL BUSINESS OUTLOOK**」 (商工会議所早期景気観測) からとった略称

目的

商工会議所のネットワークのもと、地域や中小企業が「肌で感じる足元の景気感」を全国ベースで毎月調査するとともに、月毎にテーマを設定して調査(例：設備投資や採用・賃金の動向等)を実施・公表することにより、企業を取り巻く経営環境や直面する課題等の現状を示すデータとして、経済対策に関する政策提言・要望活動などに活用することを目的に1989年4月より調査開始。

調査方法

調査協力商工会議所職員(含む経営指導員)による調査票配布・回収

調査項目

業況・売上・採算・資金繰り・仕入単価・販売単価・従業員の前年同月比(前年同月と比較した今月の水準)と向こう3カ月の先行き見通し(今月水準と比較した向こう3カ月(当月を除く)の先行き見通し)、自社が直面している経営上の問題など

※DI値(景況判断指数)について

DI値は、業況・売上・採算などの各項目についての、判断の状況を表す。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・弱気などの景況感の相対的な広がりの意味する。

DI = (増加・好転などの回答割合) - (減少・悪化などの回答割合)

調査対象数

配布先：全国329商工会議所の会員 2,478企業
(有効回答数1,964企業[回答率79.3%])
(内訳)

建設業：410 (有効回答数314企業[回答率76.6%])

製造業：613 (有効回答数507企業[回答率82.7%])

卸売業：286 (有効回答数238企業[回答率83.2%])

小売業：501 (有効回答数406企業[回答率81.0%])

サービス業：668 (有効回答数499企業[回答率74.7%])

調査期間

2023年10月16日～20日

公表日

2023年10月31日