

「小松商工会議所景気見通し調査」

結果報告書

調査期間 令和 5 年 9 月

小 松 商 工 会 議 所

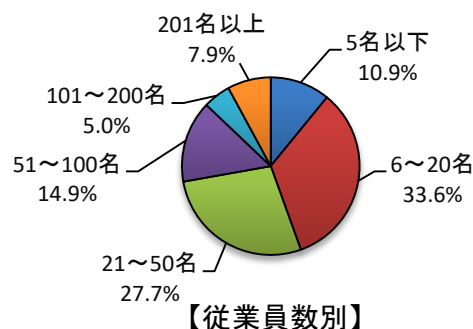
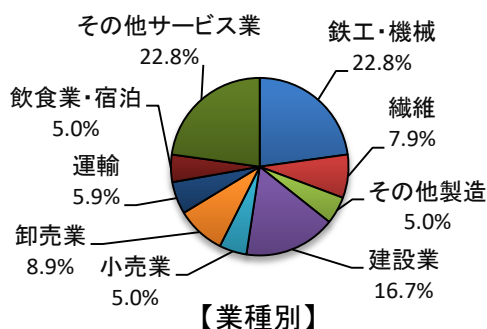
中 小 企 業 相 談 所

【調査対象】

小松商工会議所 議員・評議員企業 220社

回答企業数 101企業（回答率 45.9%）

業種 / 従業員数		5名以下	6～20名	21～50名	51～100名	101～200名	201名以上	合計
製造業	鉄工・機械		2	7	6	3	5	23
	繊維	1	2	3	2			8
	その他製造	1	1	1	2			5
建設業		2	8	7				17
小売業		1	1	1	1	1		5
卸売業		1	6	1		1		9
サービス業	運輸		2		3		1	6
	飲食業・宿泊	1	2	2				5
	その他サービス業	4	10	6	1		2	23
合計		11	34	28	15	5	8	101



景況・業況の動向

【主要な表現について】

※業況判断 …… 調査対象企業が自らの業績に下した判断

※D I 値 ……D. I(デフュージョン・インデックス)とは企業の景況感を示す指数
「好転」の割合から「悪化」の割合を差し引いた値(無回答を除く)

※前 期 ……令和5年度第1四半期(令和5年4月～6月)

今 期 ……令和5年度第2四半期(令和5年7月～9月、但し9月は見込み)

来 期 ……令和5年度第3四半期(令和5年10月～12月)

【各項目別のDI値の意味について】

- (1)景 況 感 ……DI 値がプラスなら「好転」を、マイナスなら「悪化」を表す。
- (2)売 上 高 ……DI 値がプラスなら「増加」を、マイナスなら「減少」を表す。
- (3)売上単価 ……DI 値がプラスなら「上昇」を、マイナスなら「低下」を表す。
- (4)資金繰り ……DI 値がプラスなら「好転」を、マイナスなら「悪化」を表す。
- (5)採算性(経常利益) ……DI 値がプラスなら「好転」を、マイナスなら「悪化」を表す。

(1)-1 貴企業の景況感

(単位:社)

	鉄工・機械		繊維		その他製造		建設業		小売業		卸売業		サービス業	
	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期
好調		1	2	1		2	4	3	2	2	2	2	10	3
不変	18	13	3	4	4	3	8	8	1	2	2	4	18	25
悪化	5	9	3	3	1		5	6	2	1	5	3	5	5
													1	1
総計	23		8		5		17		5		9		34	

Q「景況・業況の動向」の項目における「景況感判断」に関する理由

【今期：好転の理由】

コロナ5類移行効果（繊維）
繁忙期と人手不足のため（建設業）
公共工事の増加（建設業）
お客様が戻り、売上が上昇（小売業）
コロナ環境の解放とならず、微増減を繰り返している（小売業）
コロナの影響から脱け出してきた（卸売業）
行動制限の解除により人の流れが増えたため（卸売業）
首都圏を中心にビル・マンション等の建築需要は旺盛である（運輸）
団体のご予約が出だしたこと（飲食業・宿泊）
前期より忙しかったため（飲食業・宿泊）
コロナ2類から5類変更による為。小松いい街プレミアム券発行の為（飲食業・宿泊）
コロナが5類に変更され、景況感が好転（その他サービス業）
公共工事受注の増加（その他サービス業）
新型の商品等があった（その他サービス業）
開発商品の全国化展開（その他サービス業）
旅客の増加に伴い、売上・利益とも順調に推移している（その他サービス業）

【今期：不変の理由】

当初計画(コマツ)に対し大きな変化は無い為（鉄工・機械）
主要客先の動向に変化なし（鉄工・機械）
主要顧客からの受注に大きな変化がない（鉄工・機械）
まだ忙しい（鉄工・機械）
令和4年度と同等に安定した生産計画を維持している（鉄工・機械）
客先の受注残があるから（鉄工・機械）
大型観光バス生産が一時的に増加した（鉄工・機械）
全ての客先からの受注単価が支払い諸経費上昇分上乗せされた（鉄工・機械）
製造原価の高騰（鉄工・機械）
コロナ明けが本格化し、消費が増加する（繊維）
単価の値上げが無理（繊維）
売上が好転したというより、4-6月が悪すぎた（繊維）
物価が高いままで推移（その他製造）
やや売上の的には、好転して来たようだから（その他製造）

日経平均等、安定した推移を保持している。今後の社会情勢の動向が読めない（建設業）
副資材、エネルギーの高騰（建設業）
受注状況に余り変化がないため（建設業）
官公庁工事発注状況については特に変わりなし（建設業）
建設機械・工作機械業界の生産活動は弱含みだが、更に落ち込む様子はまだない（卸売業）
物価上昇の影響により、景気は良くなれないと考えられるため（運輸）
微増ではあるが、大きな変化はない（飲食業・宿泊）
コロナで止まっていた仕事が出始めた（その他サービス業）
特別な市況の変化はみられない（その他サービス業）
仕入単価上昇が少し落ち着いた感が一先ずある（その他サービス業）
水道光熱費など経費の上昇。最低賃金の上昇（その他サービス業）
不動産の売買単価が減少していて、採算性が悪化している（その他サービス業）

【今期：悪化の理由】

今期も前期と同じく不景気である（鉄工・機械）
建設機械の海外需要に陰りが見えてきている（鉄工・機械）
生産調整及び延期（鉄工・機械）
不景感が続く客先の売上の戻りが悪い（繊維）
原価の高騰及び電力料金等の製造コストの上昇（繊維）
前期は例年になく注文が入ったため売上が伸びたが、今期は例年通りのため（その他製造）
コロナの5類化以降、民間設備投資の引き合いが好調であったが、資材単価の高騰などにより施主の予算と合わずに、見送り・延期になった物件が見受けられた（建設業）
業界の低迷（小売業）
仕入単価の増加が小売単価に影響し買い控え、消費を抑制する原因となっている（小売業）
飲食・旅館、食品小売・卸売市場関係の経済状況が悪い（卸売業）
海外での販売が悪化（卸売業）
原価(豚価)の高騰 8～9月（卸売業）
諸物価の値上がりの先行と猛暑の影響（卸売業）
国全体を覆う拘束感、不景気感（運輸）
前半的に物量が低迷している（運輸）
閑散期のため、景況感は悪かった（飲食業・宿泊）
新車の発注出来ない車種が多い（その他サービス業）

【来期：好転の理由】

コロナ明けが本格化し、消費が増加する（繊維）
物価が上がり続けると鈍化する（その他製造）
日経平均等、安定した推移を保持している。今後の社会情勢の動向が読めない（建設業）
繁忙期の為（建設業）
公共工事の増加（建設業）
電気代、人件費が上昇（小売業）
政府の補助事業が延長され多少景況感は回復するかと（小売業）
人や物の動きが好転（卸売業）
主力の季節商品の解禁により必然的に売上が上がる為（卸売業）
年末に向けて需要期に入る（運輸）
繁忙期になると思われる（飲食業・宿泊）

コロナが5類に変更され、景況感が好転（その他サービス業）

【来期：不変の理由】

生産計画に大きな変動がない（鉄工・機械）
やや減産傾向が見られるが、利益計画に対し微減（鉄工・機械）
建設機械の海外需要に陰りが見えてきている（鉄工・機械）
主要客先の生産によるもの（鉄工・機械）
最低賃金の上昇による悪化（繊維）
コロナ5類移行効果（繊維）
中国の経済停滞の影響で、景気回復の兆しが見えない（繊維）
採算性が低いと思われるため（建設業）
資材納期の遅延・人手不足等、不安要素は多い（建設業）
繁忙期と人手不足の両面（建設業）
官公庁工事発注状況については特に変わりなし（建設業）
介護保険法の改正により少し低い（小売業）
現状からの大きな変化が期待できない中で、費用の増大だけがすすんでいる（小売業）
景気の上昇期待は感じられないが、下降不安も小さい（卸売業）
付加価値商品は売れてゆくと思われる（卸売業）
価格の低下が見込めない（卸売業）
物価上昇がしばらく続くと考えられるため（運輸）
もう予約が入ってきている（飲食業・宿泊）
まだ予約が少ない（飲食業・宿泊）
コロナにより、これまでのスタイルに変化が生じている（飲食業・宿泊）
不変は好転とみている（その他サービス業）
特別な市況の変化はみられない（その他サービス業）
コロナで止まっていた仕事が出始めた（その他サービス業）
新幹線開業効果が出てくると考える（その他サービス業）
季節性の増加（その他サービス業）
環境の変化にたいして柔軟に対応するつもりはある（その他サービス業）
昨年は、全国旅行支援による影響(クーポンによる売上増)があったので、今年はそれが無いので伸び悩むのではないかと（その他サービス業）
水道光熱費など経費の上昇や、最低賃金の上昇が改善される見込みが想定できないため (その他サービス業)

【来期：悪化の理由】

主力の大型観光が生産なし（鉄工・機械）
コマツから減産の情報があった（鉄工・機械）
客先の受注に変動があるため（鉄工・機械）
新規の受注減（客先）（鉄工・機械）
主要客先の市況悪化に伴う減少（鉄工・機械）
主要顧客の先行きの不透明感（鉄工・機械）
不景感が続く客先の売上の戻りが悪い（繊維）
原価の高騰及び電力料金等の製造コストの上昇（繊維）
建設計画の中止、延期が見られる。建設業・運送業の働き方改革(2024年問題)の影響が出始める感じ（建設業）

業界の再編成（小売業）
インボイスが始まると、年配経営者が営む商売が、廃業又は売上減少（卸売業）
海外での販売が悪化（卸売業）
国全体を覆う拘束感、不景気感を打開するための材料がない（運輸）
新型の商品がなくなる（その他サービス業）

(1)-2 DI値

(単位:DI)

		前期	今期	来期
製造業	鉄工・機械	4.0	▲ 21.7	▲ 34.8
	繊維	▲33.3	▲ 12.5	▲ 25.0
	その他製造	0.0	▲ 20.0	40.0
	製造計	▲ 2.8	▲ 19.4	▲ 22.2
非製造業	建設業	10.0	▲ 5.9	▲ 17.6
	小売業	0.0	0.0	20.0
	卸売業	▲ 12.5	▲ 33.3	▲ 11.1
	サービス業(運輸含む)	16.7	15.2	▲ 6.1
	非製造計	9.5	1.6	▲ 7.8
全 体		5.1	▲ 6.0	▲ 13.0
改善予測		▲ 9.1	▲7.0	—

※改善予測（「来期」見通しから「今期」を差し引いた値、プラスの場合は今期より来期の方が上昇するという予測）

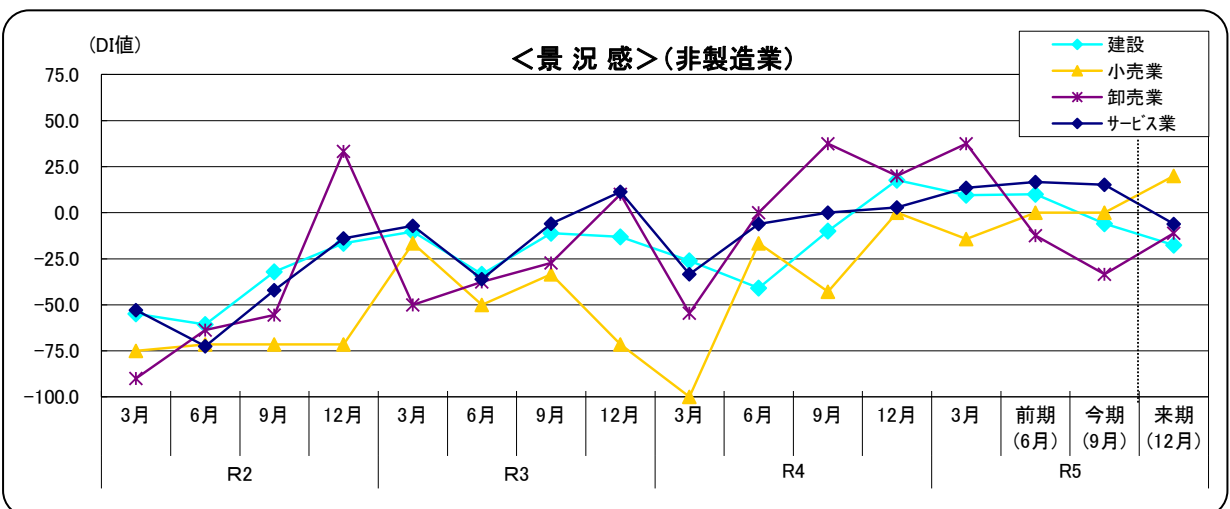
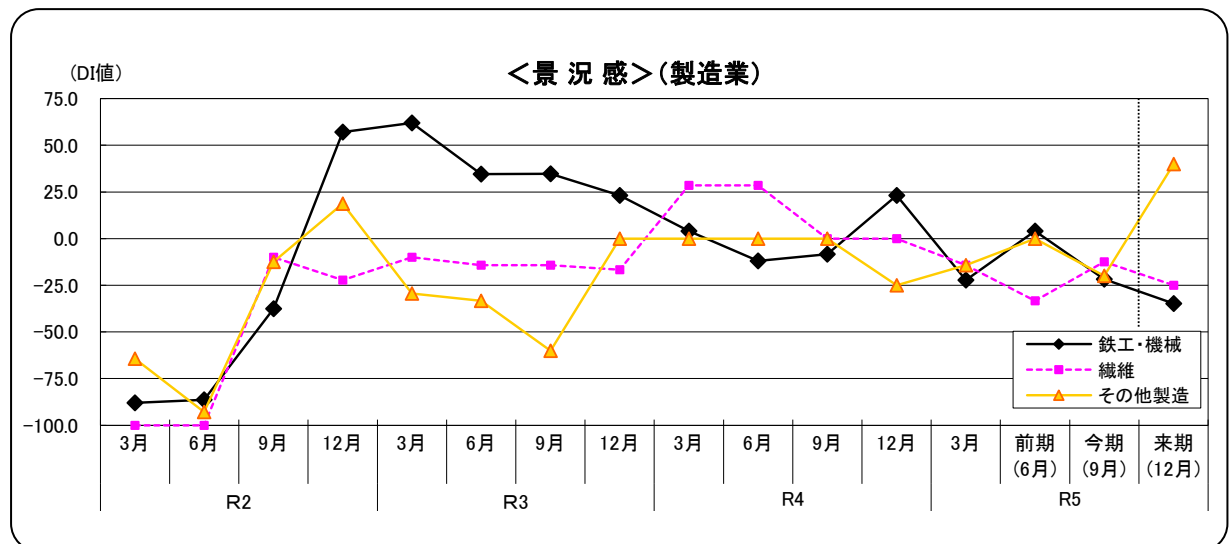
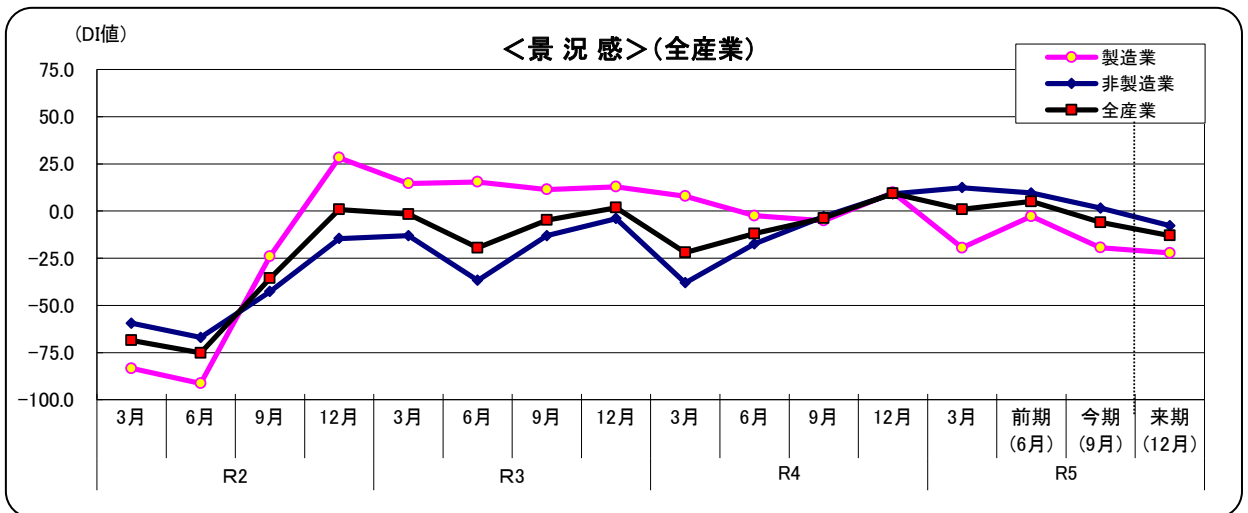
製造業においては、鉄工・機械が、前期 4.0 から今期 ▲21.7、来期 ▲34.8 と大きく下降する見通しである。選定理由として、建設機械の海外需要の陰りや、大型観光バスの生産減など挙げている。繊維は、前期 ▲33.3 から、今期 ▲12.5 と少し持ち直したが、来期 ▲25.0 と厳しい状況が続いている。選定理由として、原価の高騰及び電力料金等の製造コストの上昇、中国の経済停滞の影響など挙げている。その他製造は、前期 0.0 から今期 ▲20.0 と下降するが、来期 40.0 と、改善傾向がみられる。

非製造業においては、建設業が、前期 10.0 と好調だったが、今期 ▲5.9、来期 ▲17.6 と下降する見通しである。選定理由として、繁忙期と人手不足の両面、資材納期の遅延などを挙げている。小売業は、前期・今期共に 0.0、来期 20.0 と改善傾向がみられる。コロナ5類移行効果や政府の補助事業の延長を挙げている。卸売業は、前期 ▲12.5、今期 ▲33.3、来期 ▲11.1 と厳しい状況が続く。選定理由として、飲食・旅館、食品小売・卸売市場関係の経済状況や、急な価格上昇を販価に転嫁できていないなど挙げている。サービス業は、前期 16.7、今期 15.2 と好調だった。選定理由として、コロナ5類移行効果や、飲食業はプレミアム付き商品券「いい街こまつプレミアム」の効果も挙げている。来期 ▲6.1 と下降する見通しである。

全体においては、前期 5.1、今期 ▲6.0、来期 ▲13.0 と下降している。コロナ禍からの経済回復に一服感があり、業況が大幅に改善した前回から一転、悪化に転じた。

原材料費・人件費等の度重なる高騰によるコスト増の影響を、十分に価格転嫁できず、収益力が低下している状態が続いている。また人手不足も更に深刻化し、改善が望めないでいる。

(1)-3 年次別の推移



※北陸三県並びに全国の数値は 日銀金沢支店・短観(全国企業短期経済観測調査)より
(単位:DI)

区分	今期(R5.9)			来期(R5.12)			備考
	小松地区	北陸三県	全国	小松地区	北陸三県	全国	
製造業	▲ 19.4	0	1	▼ ▲ 22.2	▼ ▲ 2	▼ 2	36社
非製造業	1.6	1	2	▼ ▲ 7.8	▼ 7	▼ 11	64社
全体	▲ 6.0	0	2	▼ ▲ 13.0	▼ 3	▼ 8	100社

(1)-4 景況感、売上高、売上単価、資金繰り、採算性(経常利益) DI一覧表

今期(令和5年度第2四半期)の状況

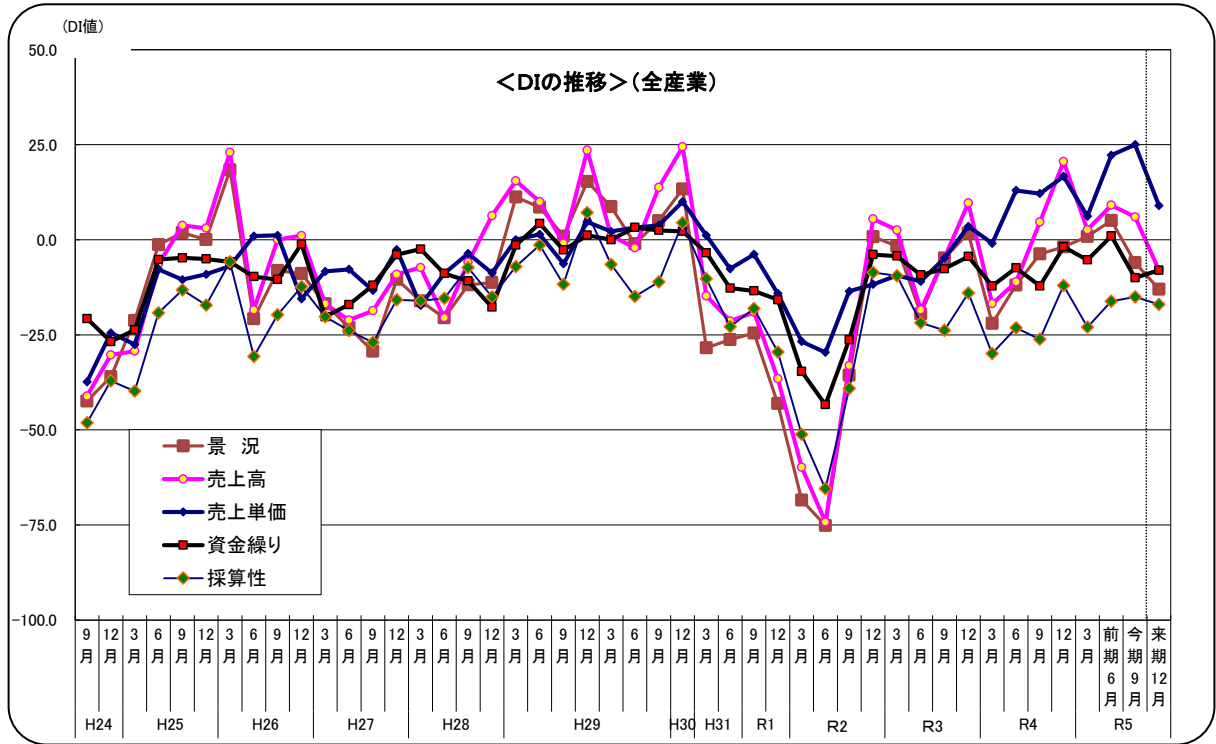
(単位:DI)

	景況感	売上高	売上単価	資金繰り	採算性
鉄工・機械	▲ 21.7	▲ 13.0	21.7	▲ 17.4	▲ 39.1
繊維	▲ 12.5	0.0	50.0	▲ 37.5	▲ 37.5
その他製造	▲ 20.0	▲ 20.0	20.0	▲ 20.0	▲ 20.0
建設業	▲ 5.9	▲ 5.9	17.6	▲ 5.9	▲ 23.5
小売業	0.0	40.0	0.0	▲ 20.0	▲ 40.0
卸売業	▲ 33.3	▲ 22.2	55.6	▲ 11.1	▲ 11.1
サービス業(運輸含む)	15.2	33.3	21.2	3.0	15.2
全体	▲ 6.0	6.0	25.0	▲ 10.0	▲ 15.0

来期(令和5年度第3四半期)の見通

(単位:DI)

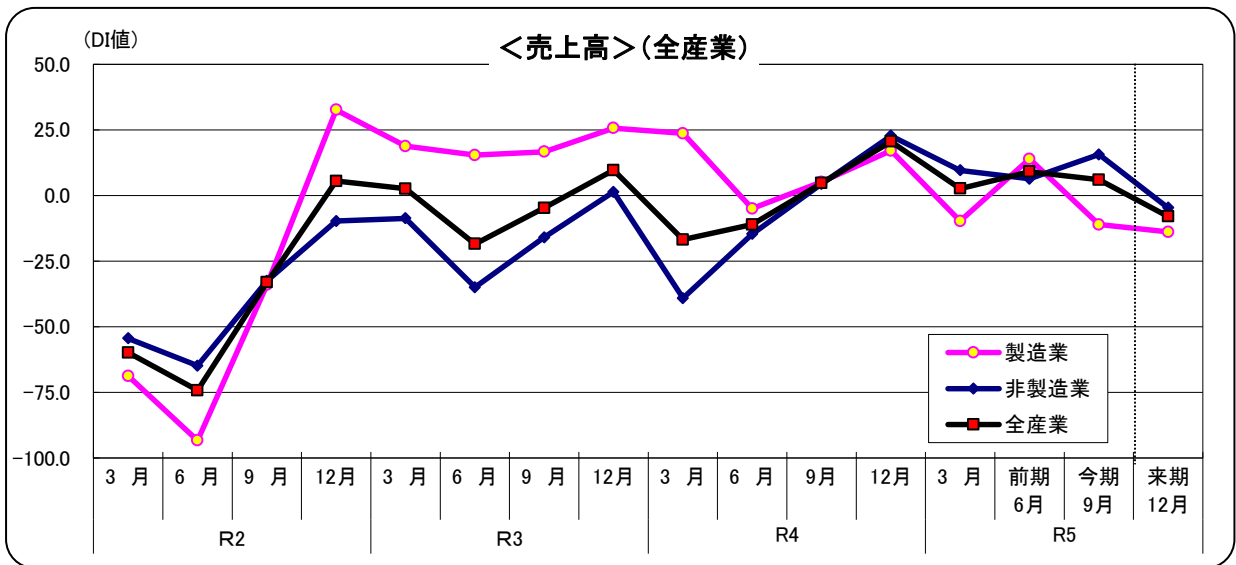
業種	景況感	売上高	売上単価	資金繰り	採算性
鉄工・機械	▲ 34.8	▲ 21.7	0.0	▲ 21.7	▲ 30.4
繊維	▲ 25.0	▲ 25.0	0.0	▲ 37.5	▲ 50.0
その他製造	40.0	40.0	40.0	0.0	0.0
建設業	▲ 17.6	▲ 17.6	17.6	▲ 11.8	▲ 23.5
小売業	20.0	0.0	0.0	▲ 20.0	▲ 20.0
卸売業	▲ 11.1	▲ 11.1	33.3	0.0	0.0
サービス業(運輸含む)	▲ 6.1	3.0	3.0	9.1	▲ 3.0
全体	▲ 13.0	▲ 8.0	9.0	▲ 8.0	▲ 17.0
改善予測(今回)	▲ 7.0	▲ 14.0	▲ 16.0	2.0	▲ 2.0
改善予測(R5.6)	▲ 9.1	▲ 14.2	▲ 12.1	▲ 8.1	4.1
改善予測(R5.3)	▲ 3.6	▲ 3.5	6.2	▲ 2.7	2.6
改善予測(R4.12)	▲ 18.6	▲ 24.3	▲ 15.8	▲ 8.4	▲ 6.5



(2) 売上高

(単位: DI)

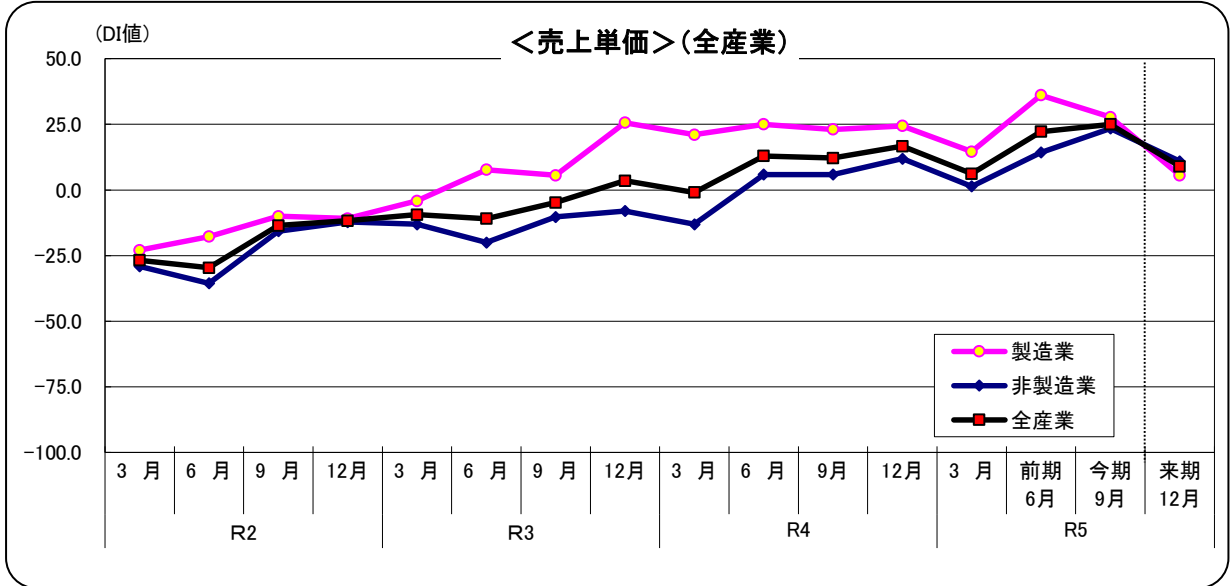
	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来期	▲ 21.7	▲ 25.0	40.0	▲ 13.9	▲ 17.6	0.0	▲ 11.1	3.0	▲ 4.7	▲ 8.0
今期	▲ 13.0	0.0	▲ 20.0	▲ 11.1	▲ 5.9	40.0	▲ 22.2	33.3	15.6	6.0
前期	16.0	16.7	0.0	13.9	5.0	20.0	▲ 25.0	13.3	6.3	9.1



(3) 売上単価

(単位: DI)

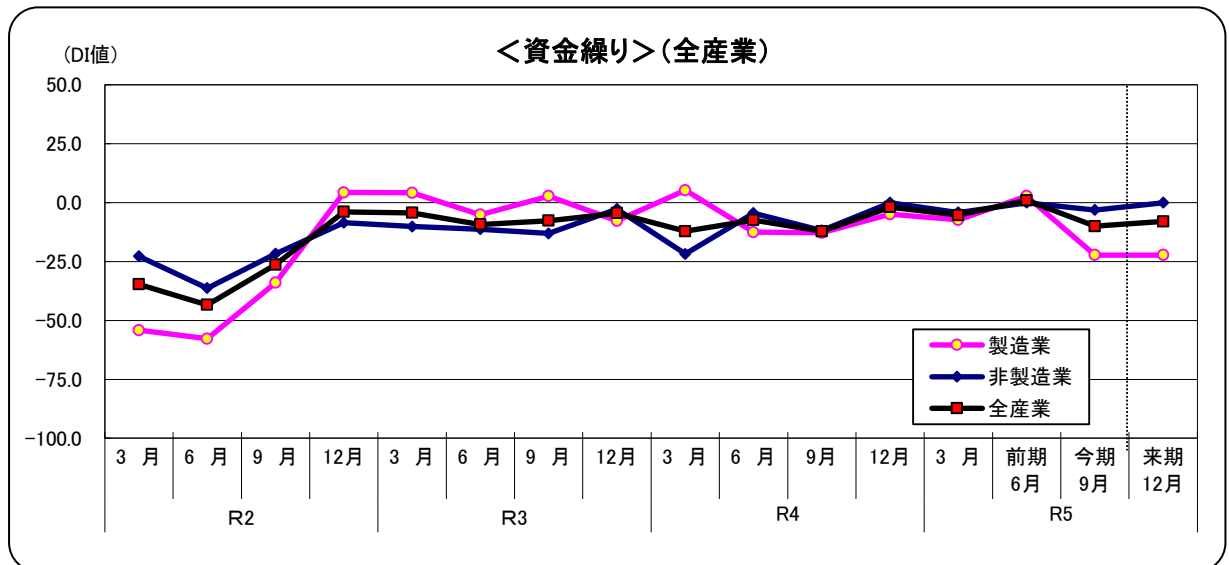
	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来期	0.0	0.0	40.0	5.6	17.6	0.0	33.3	3.0	10.9	9.0
今期	21.7	50.0	20.0	27.8	17.6	0.0	55.6	21.2	23.4	25.0
前期	32.0	66.7	20.0	36.1	5.0	20.0	50.0	10.0	14.3	22.2



(4) 資金繰り

(単位: DI)

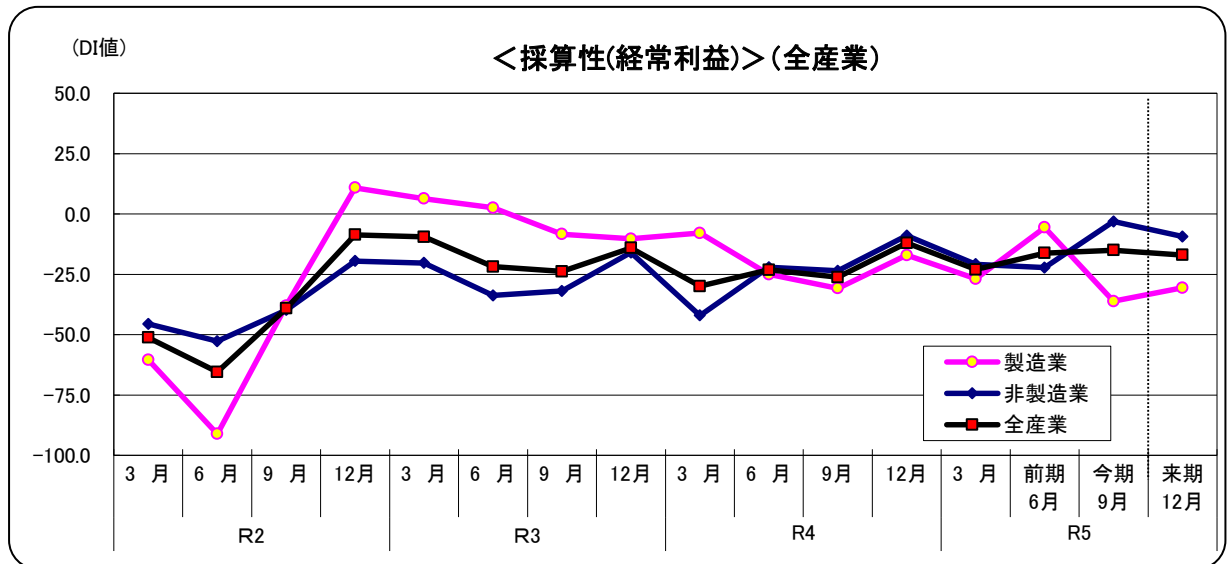
	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来期	▲ 21.7	▲ 37.5	0.0	▲ 22.2	▲ 11.8	▲ 20.0	0.0	9.1	0.0	▲ 8.0
今期	▲ 17.4	▲ 37.5	▲ 20.0	▲ 22.2	▲ 5.9	▲ 20.0	▲ 11.1	3.0	▲ 3.1	▲ 10.0
前期	0.0	0.0	20.0	2.8	10.0	▲ 40.0	0.0	0.0	0.0	1.0



(5) 採算性(経常利益)

(単位:DI)

	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来期	▲ 30.4	▲ 50.0	0.0	▲ 30.6	▲ 23.5	▲ 20.0	0.0	▲ 3.0	▲ 9.4	▲ 17.0
今期	▲ 39.1	▲ 37.5	▲ 20.0	▲ 36.1	▲ 23.5	▲ 40.0	▲ 11.1	15.2	▲ 3.1	▲ 15.0
前期	▲ 4.0	▲ 16.7	0.0	▲ 5.6	▲ 20.0	▲ 60.0	▲ 37.5	▲ 13.3	▲ 22.2	▲ 16.2



今期(第2四半期)直面している経営上の問題点(複数回答可)

(n=99)

エネルギーコストの増加	59社	59.6%	59.6%
経費の増加	57社	57.6%	57.6%
仕入単価の上昇	55社	55.6%	55.6%
原材料の高騰	52社	52.5%	52.5%
従業員の確保難	52社	52.5%	52.5%
需要の停滞、売上の減少	27社	27.3%	27.3%
販売単価の低下・上昇難	14社	14.1%	14.1%
後継者の育成・確保	13社	13.1%	13.1%
競争の激化	2社	2.0%	2.0%
その他	3社	3.0%	3.0%

※その他

技術者不足・高齢化 (建設業)
自宅で、1人で業務をしているので、人を雇える環境がない (その他サービス業)
新車の納期の不確実性 (その他サービス業)

	鉄工・機械 (n=23)	繊維 (n=8)	その他製造 (n=5)	建設業 (n=17)	小売業 (n=5)	卸売業 (n=9)	サービス業 (n=32)
エネルギーコストの増加	66.7%	71.4%	50.0%	41.2%	60.0%	77.8%	56.3%
経費の増加	52.4%	85.7%	50.0%	76.5%	40.0%	77.8%	43.8%
仕入単価の上昇	42.9%	71.4%	100.0%	58.8%	80.0%	55.6%	50.0%
原材料の高騰	52.4%	57.1%	100.0%	52.9%	60.0%	77.8%	34.4%
従業員の確保難	71.4%	14.3%	25.0%	64.7%		44.4%	53.1%
需要の停滞、売上の減少	33.3%	57.1%	25.0%	11.8%	33.3%	22.2%	21.9%
販売単価の低下・上昇難	4.8%	57.1%	25.0%	5.9%	20.0%	11.1%	12.5%
後継者の育成・確保	9.5%			17.6%			21.9%
競争の激化							6.3%
その他				5.9%			6.3%

Q具体的な問題点や対応策

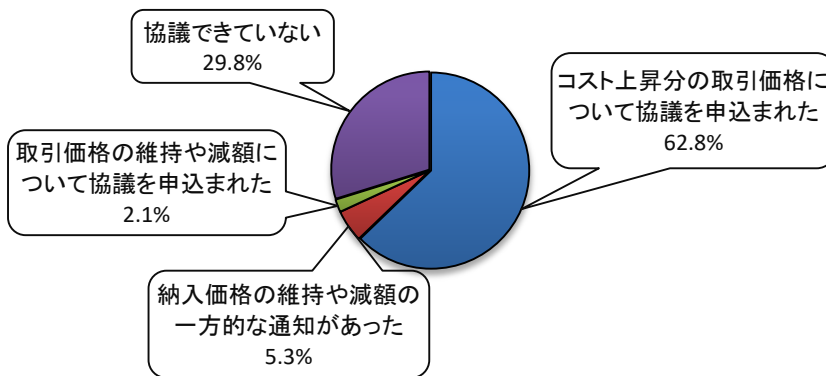
電気料の上昇に対し、特に打つ手がない（鉄工・機械）
上昇や高騰の対策の一つは客先に申請 又従業員の確保はこまめに安定所との連携を蜜にしている（鉄工・機械）
エネルギーコストアップの価格転嫁、採用活動強化（鉄工・機械）
客先に価格交渉（鉄工・機械）
公的な拘束項目が増えており、それに対応するためのコスト上昇となっている（鉄工・機械）
求人しても募集なし 操業度の低下を新規取引によりカバー（鉄工・機械）
どこも同じと思われるが、諸経費の増加が大きい。またここ数年同じであるが従業員確保が困難である。またコロナ前より実習生寮の安定確保の為に寄宿舍建設予定であったが、町内会より迷惑施設の建設には断固反対と意義を唱えられ、建てられない状況が今でも続き、固定資産税や諸経費をただ掛けている状態となっている。町内会からは倉庫も反対と言われ、前にも後ろにも進めない状態となっている（鉄工・機械）
単価を上げる。小ロットは断る（繊維）
現状の商品売上を確保しながら、従来の商品以外での売上確保（繊維）
単価を上げる（その他製造）
従業員がいない（建設業）
採用活動・人材確保の強化を図っている（建設業）
公共工事の積算時期と入札時の材料価格の上昇（建設業）
経費一つ一つを見直し、採算性の向上を目指す（建設業）
社内育成（現状強化）（建設業）
売上単価の値上（小売業）
費用増大が大きく、頻りに繰り返される中で、価格転嫁できない・追いつかない（小売業）
業界の再編成を待つ（小売業）
価格の維持に精一杯で、値上げの話は難しい（卸売業）
生産コストは上がるものの、価格転嫁ができない物も（卸売業）
急な価格上昇を販価に転嫁できていない（卸売業）
人手不足 最低賃金上昇（卸売業）
従業員の賃金UPと依頼主への価格交渉（運輸）
2024年問題対応（運輸）
運転士不足、軽油代の高騰（運輸）
すべての原材料、経費が値上がりしている（飲食業・宿泊）
商品在庫の管理（飲食業・宿泊）

リクルート活動の強化及び、省エネ機器の導入（その他サービス業）
非常に難しい。色々と募集 PR をしているが（その他サービス業）
人員確保（その他サービス業）
後継者に営業をさせたい。そうすると工場の人数が少なくなる（その他サービス業）
生産性向上の具体化（その他サービス業）

価格転嫁の動向について

【設問1】主たる仕入れ先における価格交渉の協議状況について（n=94）

1	コスト上昇分の取引価格について協議を申込みれた	59社	62.8%
2	納入価格の維持や減額の一方向的な通知があった	5社	5.3%
3	取引価格の維持や減額について協議を申込みれた	2社	2.1%
4	協議できていない	28社	29.8%



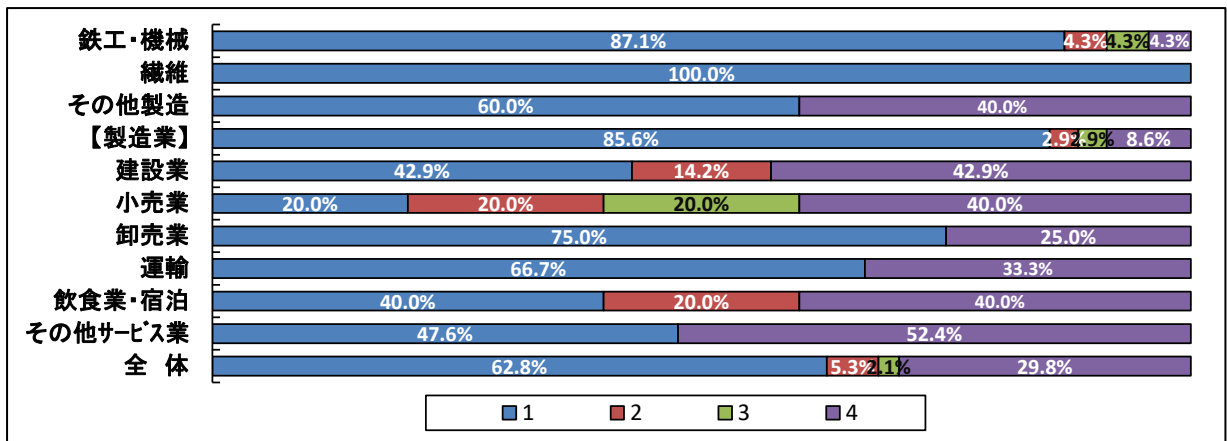
主たる仕入れ先における価格交渉の協議状況について、「コスト上昇分の取引価格について協議を申込みれた」が全体の 62.8% を占める一方、「協議できていない」は 29.8% あった。

「協議できていない」を、業種別でみると、その他サービス業 52.4%、建設業 42.9%、小売業と飲食業・宿泊

40.0% と、非製造業の割合が高い。従業員数別でみると、規模の小さい企業の割合が高い。

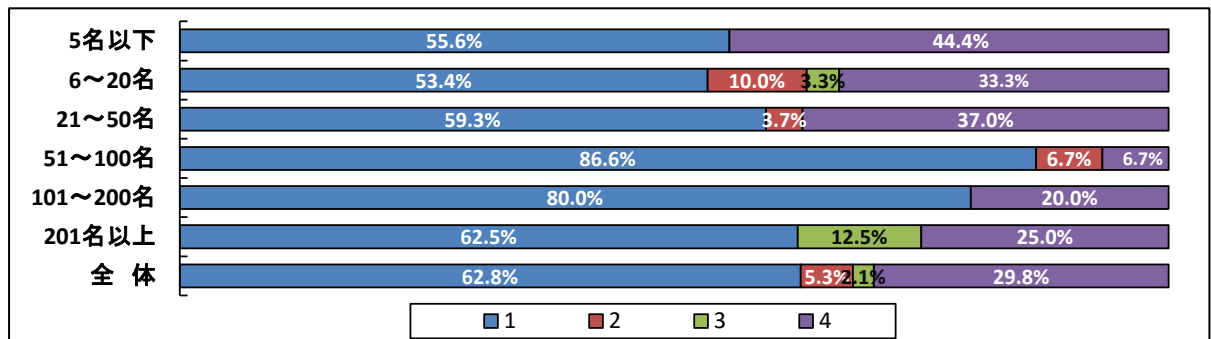
【業種別】

業種	1	2	3	4
鉄工・機械	87.1%	4.3%	4.3%	4.3%
繊維	100.0%			
その他製造	60.0%			40.0%
【製造業】	85.6%	2.9%	2.9%	8.6%
建設業	42.9%	14.2%		42.9%
小売業	20.0%	20.0%	20.0%	40.0%
卸売業	75.0%			25.0%
運輸	66.7%			33.3%
飲食業・宿泊	40.0%	20.0%		40.0%
その他サービス業	47.6%			52.4%
全体	62.8%	5.3%	2.1%	29.8%



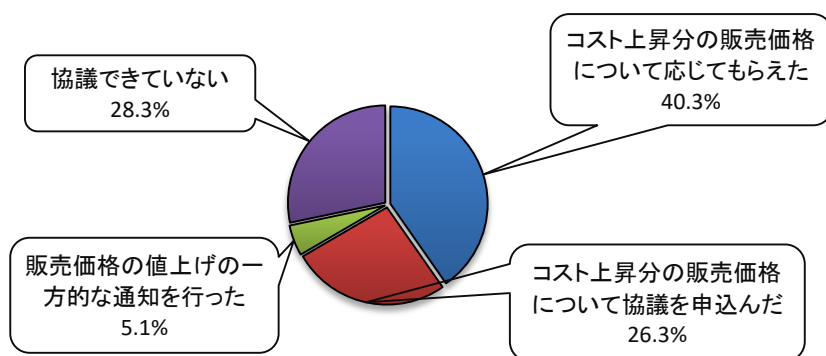
【従業員数別】

従業員数	1	2	3	4
5名以下	55.6%			44.4%
6～20名	53.4%	10.0%	3.3%	33.3%
21～50名	59.3%	3.7%		37.0%
51～100名	86.6%	6.7%		6.7%
101～200名	80.0%			20.0%
201名以上	62.5%		12.5%	25.0%
全体	62.8%	5.3%	2.1%	29.8%



【設問2】主たる販売先における価格交渉の協議状況について (n=96) (複数回答3件有)

1	コスト上昇分の販売価格について応じてもらった	40社	40.3%
2	コスト上昇分の販売価格について協議を申し込んだ	26社	26.3%
3	販売価格の値上げの一方的な通知を行った	5社	5.1%
4	協議できていない	28社	28.3%



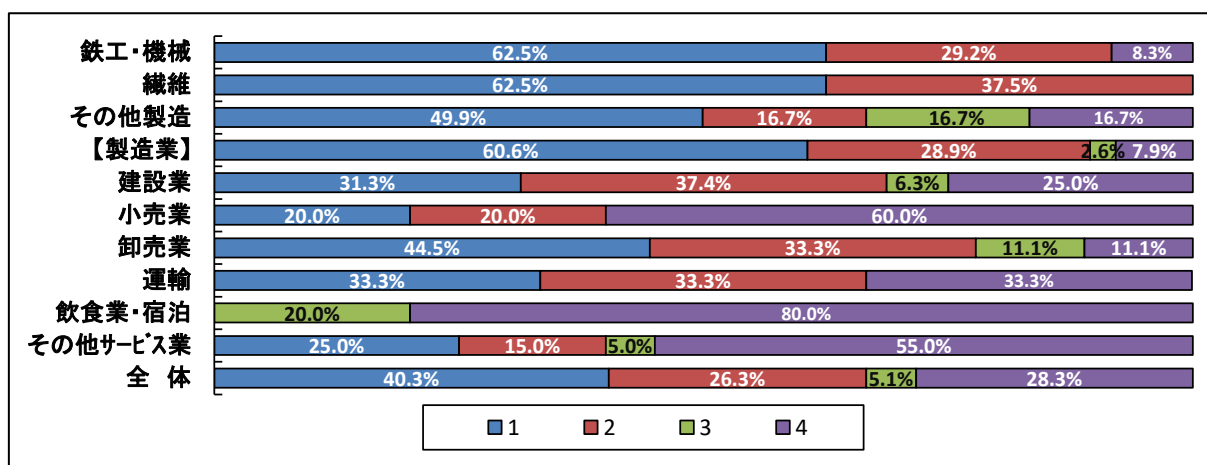
主たる販売先における価格交渉の協議状況について、「コスト上昇分の販売価格について応じてもらった」40.3%、「販売価格の値上げの一方的な通知を行った」5.1%、合わせて全体の45.4%が価格転嫁を実施できた一方、「協議できていない」は28.3%あった。

「協議できていない」を、業種別にみると、飲食業・宿泊80.0%、小売業60.0%、その

他サービス業55.0%と、非製造業の割合が高い。従業員数別にみると、規模の小さい企業の割合が高い。仕入先とも販売先とも価格転嫁の協議ができていない企業もあるようだ。

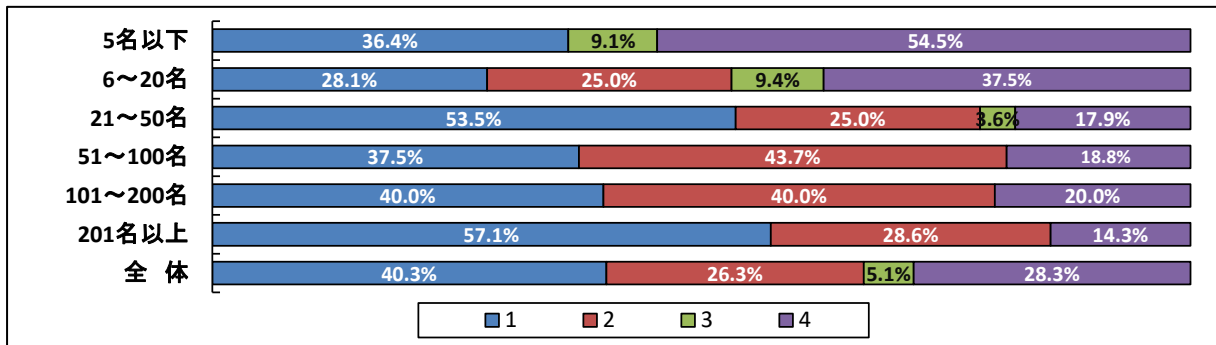
【業種別】

業種	1	2	3	4
鉄工・機械	62.5%	29.2%		8.3%
繊維	62.5%	37.5%		
その他製造	49.9%	16.7%	16.7%	16.7%
【製造業】	60.6%	28.9%	2.6%	7.9%
建設業	31.3%	37.4%	6.3%	25.0%
小売業	20.0%	20.0%		60.0%
卸売業	44.5%	33.3%	11.1%	11.1%
運輸	33.3%	33.3%		33.3%
飲食業・宿泊			20.0%	80.0%
その他サービス業	25.0%	15.0%	5.0%	55.0%
全体	40.3%	26.3%	5.1%	28.3%



【従業員数別】

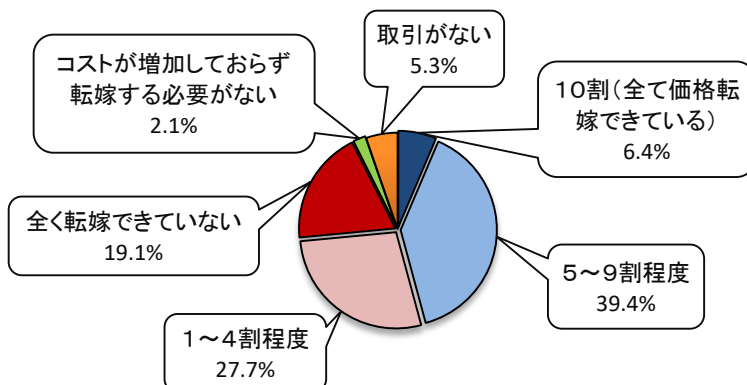
従業員数	1	2	3	4
5名以下	36.4%		9.1%	54.5%
6～20名	28.1%	25.0%	9.4%	37.5%
21～50名	53.5%	25.0%	3.6%	17.9%
51～100名	37.5%	43.7%		18.8%
101～200名	40.0%	40.0%		20.0%
201名以上	57.1%	28.6%		14.3%
全体	40.3%	26.3%	5.1%	28.3%



【設問3】直近6か月におけるコスト増加分の価格転嫁について(BtoBの場合) (n=94)

※BtoB(Business to Business)は企業と企業間を相手方とした取引

1	10割(全て価格転嫁できている)	6社	6.4%
2	5～9割程度	37社	39.4%
3	1～4割程度	26社	27.7%
4	全く転嫁できていない	18社	19.1%
5	コストが増加しておらず転嫁する必要がない	2社	2.1%
6	取引がない	5社	5.3%



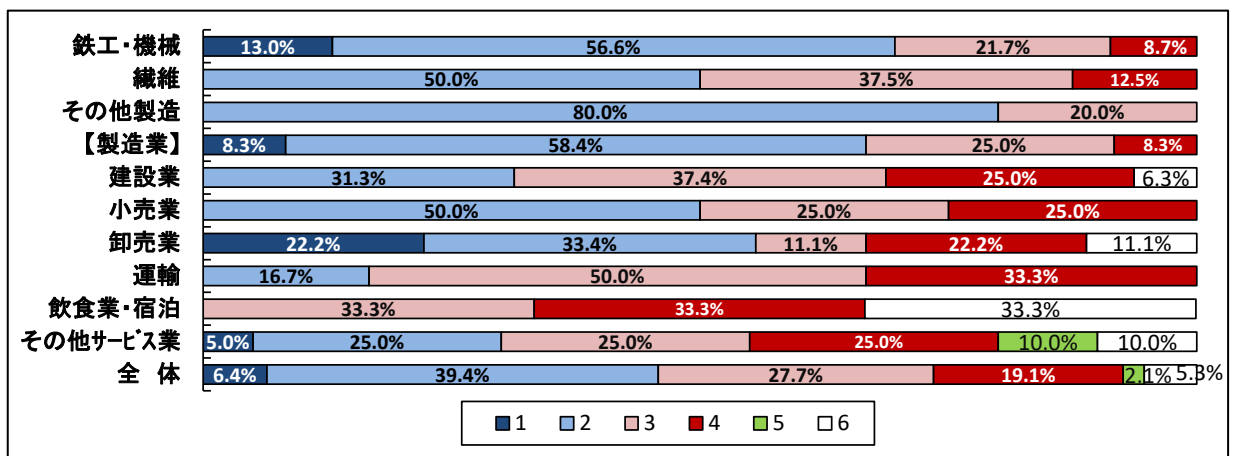
直近6か月におけるコスト増加分の価格転嫁について、「10割」「5～9割程度」合わせて45.8%の企業が価格転嫁できた一方、「1～4割程度」「全く転嫁できていない」は46.8%あった。原材料をはじめエネルギー・人件費など、様々なコストの急激な上昇に対して価格転嫁が追いついていない状況である。

「全く転嫁できていない」「1～4割程度」について業種別では、

運輸 83.3%、飲食業・宿泊が 66.6%、小売業 62.4%の割合が高かった。従業員数別では、規模の小さい企業の方が、転嫁が進んでいないようだ。

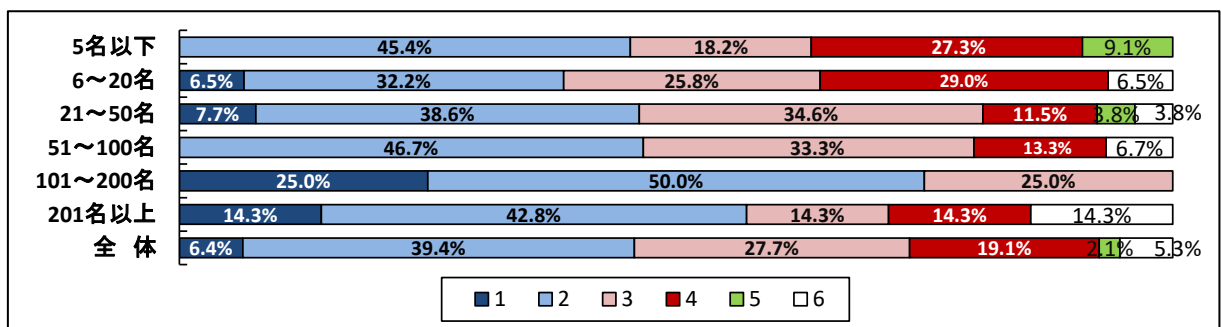
【業種別】

業種	1	2	3	4	5	6
鉄工・機械	13.0%	56.6%	21.7%	8.7%		
繊維		50.0%	37.5%	12.5%		
その他製造		80.0%	20.0%			
【製造業】	8.3%	58.4%	25.0%	8.3%		
建設業		31.3%	37.4%	25.0%		6.3%
小売業		50.0%	25.0%	25.0%		
卸売業	22.2%	33.4%	11.1%	22.2%		11.1%
運輸		16.7%	50.0%	33.3%		
飲食業・宿泊			33.3%	33.3%		33.3%
その他サービス業	5.0%	25.0%	25.0%	25.0%	10.0%	10.0%
全体	6.4%	39.4%	27.7%	19.1%	2.1%	5.3%



【従業員数別】

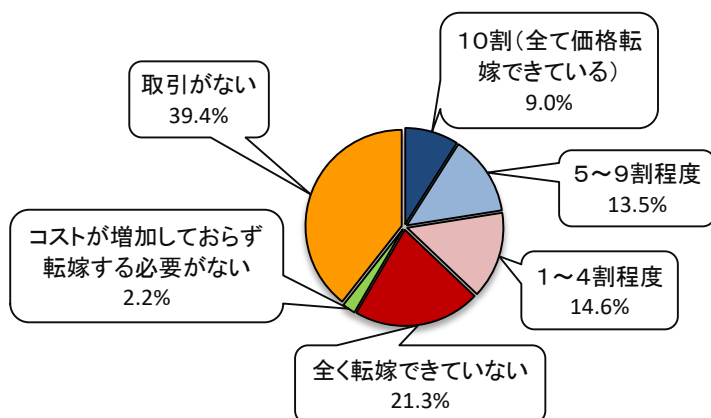
従業員数	1	2	3	4	5	6
5名以下		45.4%	18.2%	27.3%	9.1%	
6～20名	6.5%	32.2%	25.8%	29.0%		6.5%
21～50名	7.7%	38.6%	34.6%	11.5%	3.8%	3.8%
51～100名		46.7%	33.3%	13.3%		6.7%
101～200名	25.0%	50.0%	25.0%			
201名以上	14.3%	42.8%	14.3%	14.3%		14.3%
全体	6.4%	39.4%	27.7%	19.1%	2.1%	5.3%



【設問4】直近6か月におけるコスト増加分の価格転嫁について(BtoGの場合) (n=89)

※BtoG(Business to Government)は企業と官公庁(地方自治体等含む)間を相手方とした取引

1	10割(全て価格転嫁できている)	8社	9.0%
2	5~9割程度	12社	13.5%
3	1~4割程度	13社	14.6%
4	全く転嫁できていない	19社	21.3%
5	コストが増加しておらず転嫁する必要がない	2社	2.2%
6	取引がない	35社	39.4%



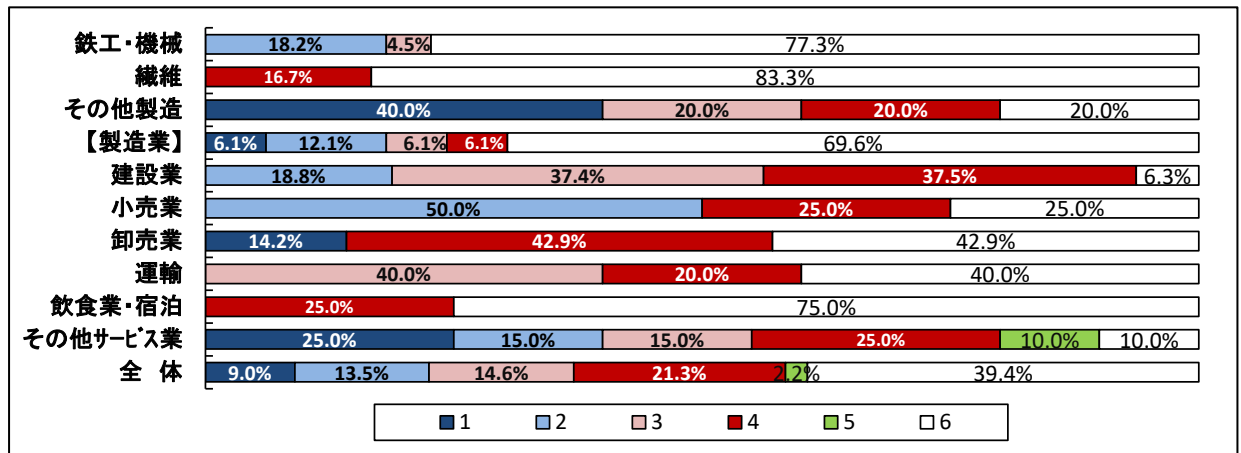
直近6か月におけるコスト増加分の価格転嫁について、「10割」「5~9割程度」合わせて22.5%の企業が価格転嫁できた一方、「1~4割程度」「全く転嫁できていない」は合わせて35.9%あった。

「全く転嫁できていない」「1~4割程度」について業種別にみると、建設業は、公

共工事の積算時期と入札時の材料価格の差もあり74.9%、次いで運輸は60.0%で「取引がない」40%を除くと、ほとんど相手方に価格転嫁できていないようだ。

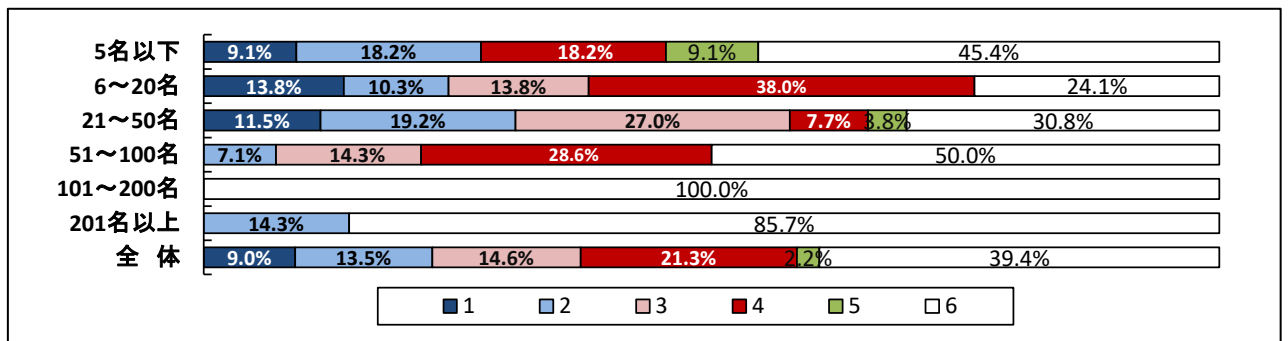
【業種別】

業種	1	2	3	4	5	6
鉄工・機械		18.2%	4.5%			77.3%
繊維				16.7%		83.3%
その他製造	40.0%		20.0%	20.0%		20.0%
【製造業】	6.1%	12.1%	6.1%	6.1%		69.6%
建設業		18.8%	37.4%	37.5%		6.3%
小売業		50.0%		25.0%		25.0%
卸売業	14.2%			42.9%		42.9%
運輸			40.0%	20.0%		40.0%
飲食業・宿泊				25.0%		75.0%
その他サービス業	25.0%	15.0%	15.0%	25.0%	10.0%	10.0%
全体	9.0%	13.5%	14.6%	21.3%	2.2%	39.4%



【従業員数別】

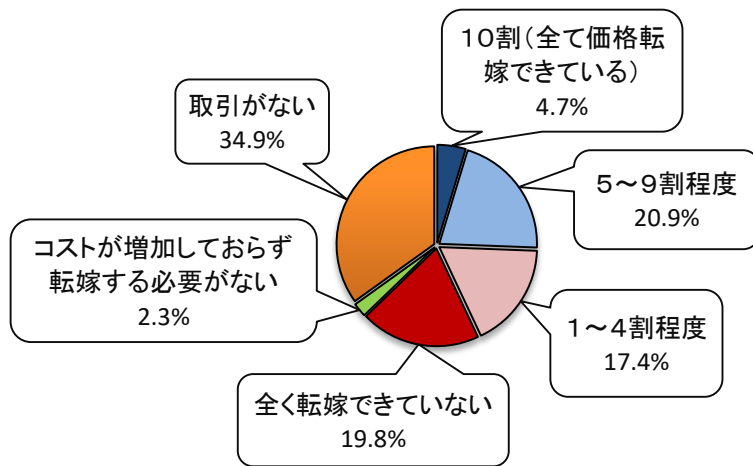
従業員数	1	2	3	4	5	6
5名以下	9.1%	18.2%		18.2%	9.1%	45.4%
6～20名	13.8%	10.3%	13.8%	38.0%		24.1%
21～50名	11.5%	19.2%	27.0%	7.7%	3.8%	30.8%
51～100名		7.1%	14.3%	28.6%		50.0%
101～200名						100.0%
201名以上		14.3%				85.7%
全体	9.0%	13.5%	14.6%	21.3%	2.2%	39.4%



【設問5】直近6か月におけるコスト増加分の価格転嫁について(BtoCの場合) (n=86)

※BtoC(Business to Consumer)は、企業と一般の消費者間を相手方とした取引

1	10割(全て価格転嫁できている)	4社	4.7%
2	5～9割程度	18社	20.9%
3	1～4割程度	15社	17.4%
4	全く転嫁できていない	17社	19.8%
5	コストが増加しておらず転嫁する必要がない	2社	2.3%
6	取引がない	30社	34.9%



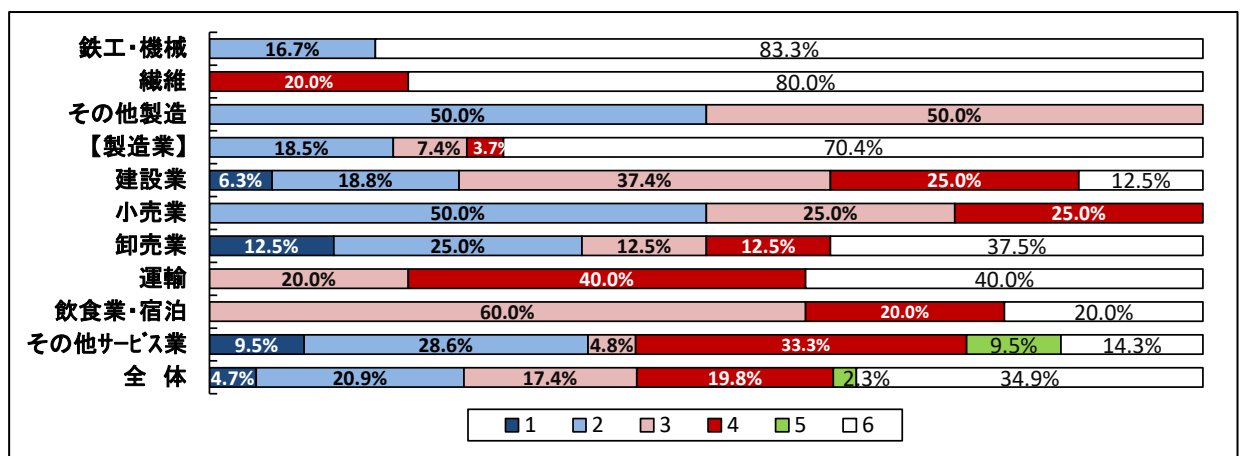
直近6カ月におけるコスト増加分の価格転嫁について、「10割」「5~9割程度」合わせて25.6%の企業が価格転嫁できた一方、「1~4割程度」「全く転嫁できていない」は37.2%あった。

「全く転嫁できていない」「1~4割程度」について業種別にみると、飲食業80.0%、建設業62.4%、運輸60.0%あった。同業他社の値段に消費者

は敏感で、ほとんど転嫁できていないようだ。従業員数別においては、規模の小さい企業の割合が高かった。

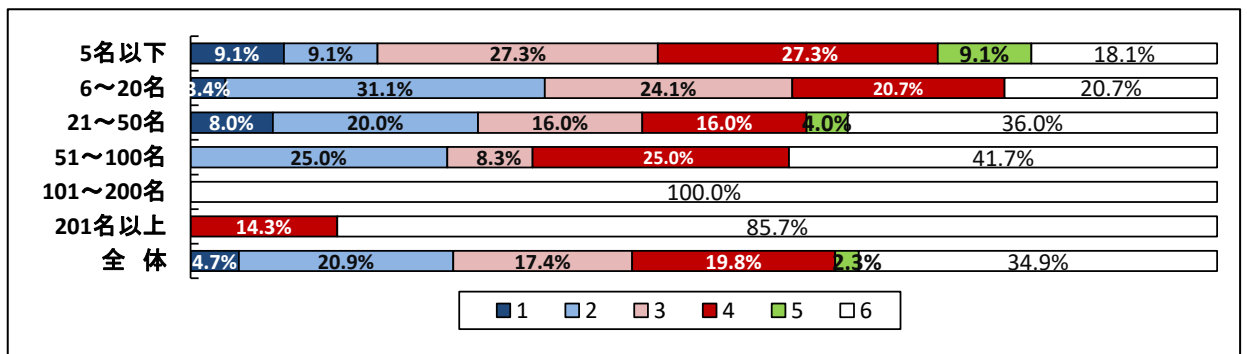
【業種別】

業種	1	2	3	4	5	6
鉄工・機械		16.7%				83.3%
繊維				20.0%		80.0%
その他製造		50.0%	50.0%			
【製造業】		18.5%	7.4%	3.7%		70.4%
建設業	6.3%	18.8%	37.4%	25.0%		12.5%
小売業		50.0%	25.0%	25.0%		
卸売業	12.5%	25.0%	12.5%	12.5%		37.5%
運輸			20.0%	40.0%		40.0%
飲食業・宿泊			60.0%	20.0%		20.0%
その他サービス業	9.5%	28.6%	4.8%	33.3%	9.5%	14.3%
全体	4.7%	20.9%	17.4%	19.8%	2.3%	34.9%



【従業員数別】

従業員数	1	2	3	4	5	6
5名以下	9.1%	9.1%	27.3%	27.3%	9.1%	18.1%
6～20名	3.4%	31.1%	24.1%	20.7%		20.7%
21～50名	8.0%	20.0%	16.0%	16.0%	4.0%	36.0%
51～100名		25.0%	8.3%	25.0%		41.7%
101～200名						100.0%
201名以上				14.3%		85.7%
全体	4.7%	20.9%	17.4%	19.8%	2.3%	34.9%

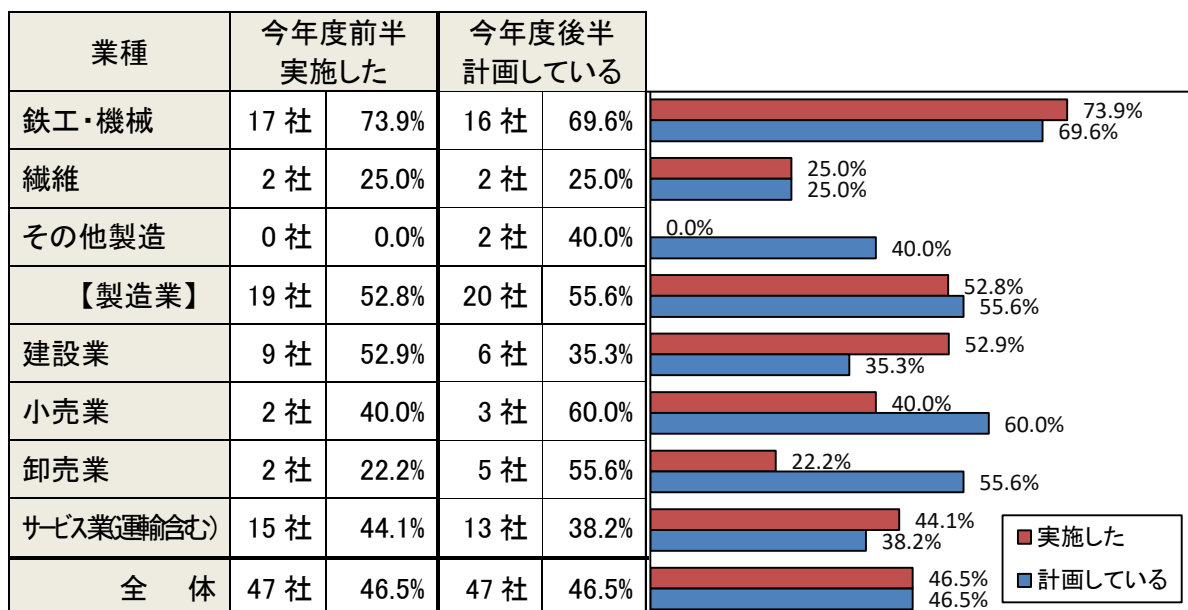


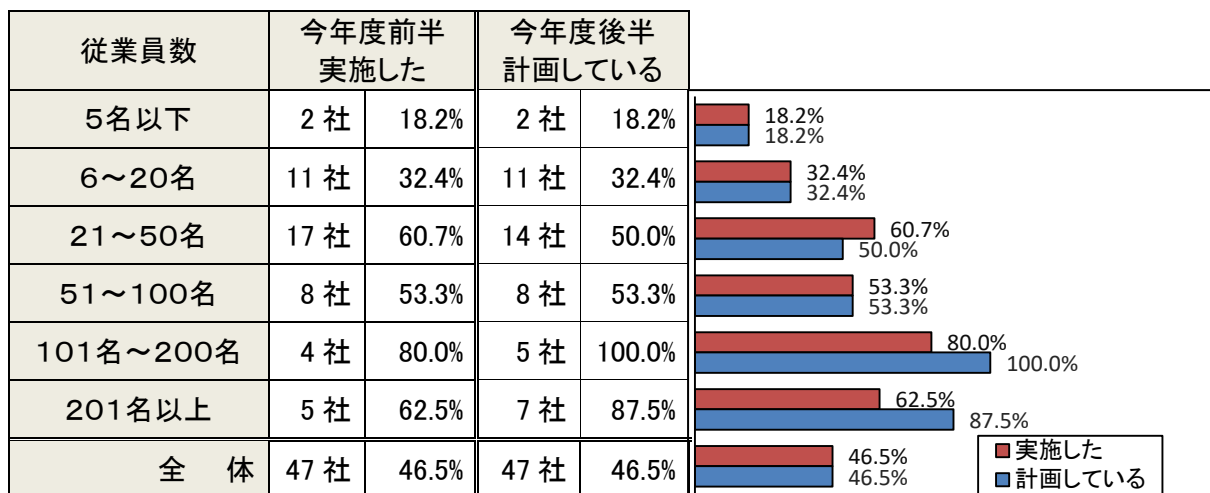
設備投資の動向について(「生成 AI の活用状況」含む)

【設問6】2023年度の設備投資状況 (n=101)

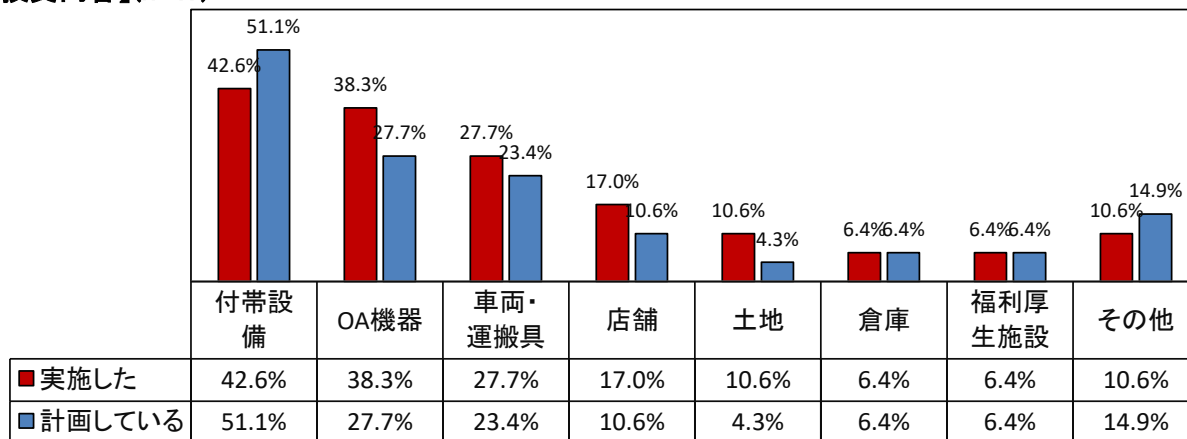
今年度前半＝令和5年4月～令和5年9月の6ヶ月

今年度後半＝令和5年10月～令和6年3月の6ヶ月





【投資内容】(n=47)

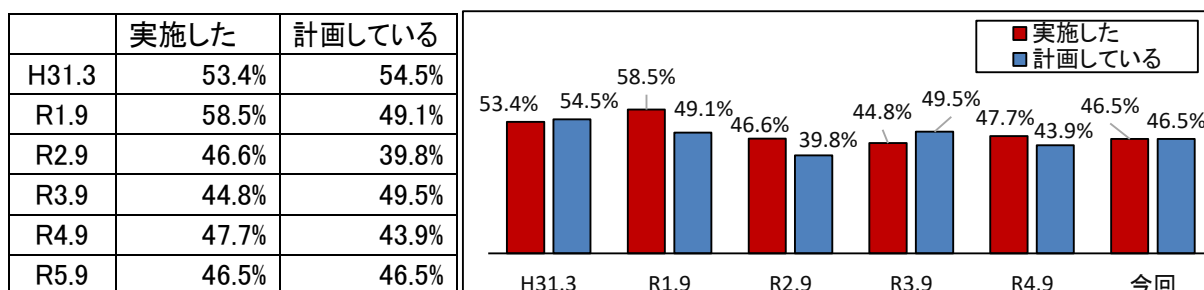


※前半(令和5年4月～令和5年9月)その他

太陽光発電設備の導入・生産設備（鉄工・機械）
生産設備（鉄工・機械）
溶接ロボット（鉄工・機械）

※後半(令和5年10月～令和6年3月)その他

太陽光発電設備・生産設備（鉄工・機械）
生産設備（鉄工・機械）
DXを進めるシステム（鉄工・機械）



「実施した」46.5%と、前回より1.2ポイント下降したが、「計画している」が46.5%と2.6ポイント上昇している。その中で、鉄工・機械が「実施した」73.9%、「計画している」69.6%と最も高かった。設備の実施・計画内容として「付属設備」の割合が、実施・計画共に高かった。従業員数別においては、規模の大きい企業の設備投資の割合が高かった。

**【設問7】(設問6で「1. 選択肢『1.実施した』」又は「2. 選択肢『1.計画している』」を選択した方)
2023年度に設備投資を実施する目的について(複数回答可) (n=58)**

1	更新・維持および補修	33社	56.9%	56.9%
2	生産性向上	29社	50.0%	50.0%
3	生産能力増強	13社	22.4%	22.4%
4	脱炭素・省エネ	7社	12.1%	12.1%
5	その他	6社	10.3%	10.3%

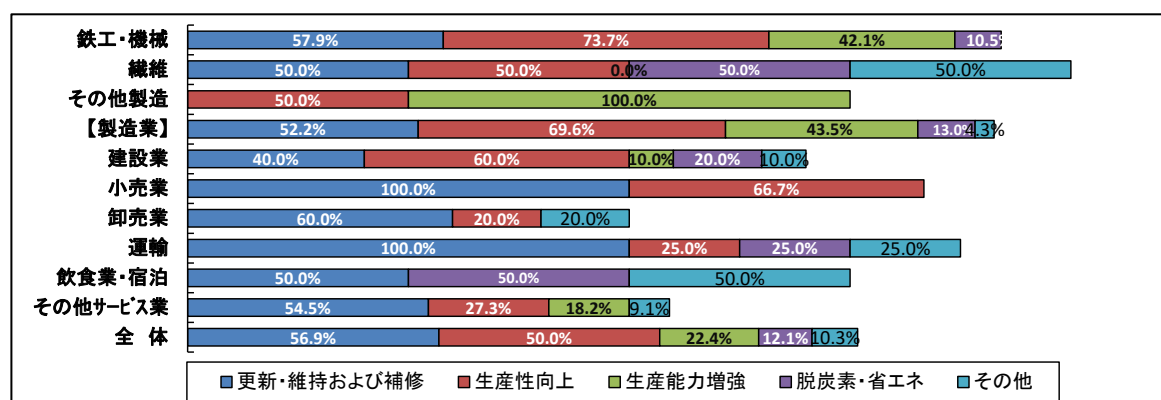
※その他

SNS 活用のため (繊維)
事務所移転と資材置き場移転 (建設業)
品質アップ (卸売業)
インソース化 (運輸)
環境の改善 (その他サービス業)

2023年度に設備投資を実施する目的では、「更新や維持・補修」が56.9%と最も多く、次いで「生産性向上」が50.0%、「生産能力増強」が22.4%と続く。

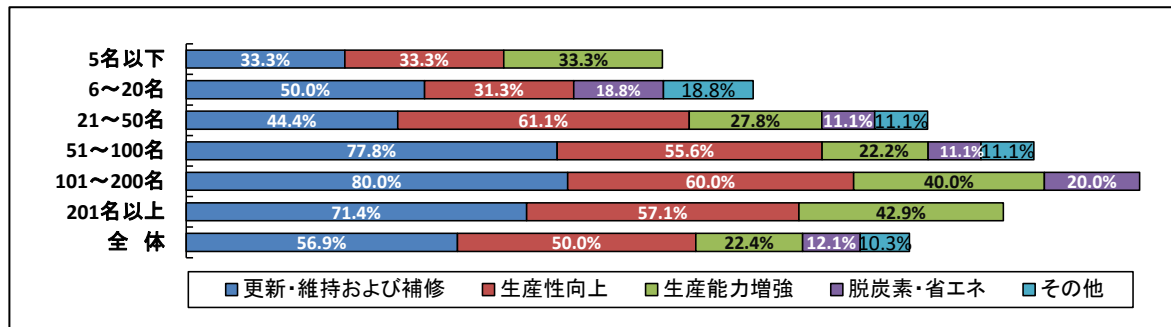
【業種別】

業種	1	2	3	4	5
鉄工・機械	57.9%	73.7%	42.1%	10.5%	
繊維	50.0%	50.0%	0.0%	50.0%	50.0%
その他製造		50.0%	100.0%		
【製造業】	52.2%	69.6%	43.5%	13.0%	4.3%
建設業	40.0%	60.0%	10.0%	20.0%	10.0%
小売業	100.0%	66.7%			
卸売業	60.0%	20.0%			20.0%
運輸	100.0%	25.0%		25.0%	25.0%
飲食業・宿泊	50.0%			50.0%	50.0%
その他サービス業	54.5%	27.3%	18.2%		9.1%
全体	56.9%	50.0%	22.4%	12.1%	10.3%



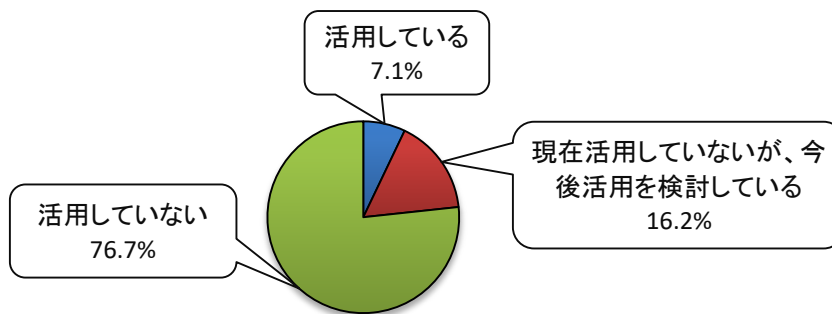
【従業員数別】

従業員数	1	2	3	4	5
5名以下	33.3%	33.3%	33.3%		
6～20名	50.0%	31.3%		18.8%	18.8%
21～50名	44.4%	61.1%	27.8%	11.1%	11.1%
51～100名	77.8%	55.6%	22.2%	11.1%	11.1%
101～200名	80.0%	60.0%	40.0%	20.0%	
201名以上	71.4%	57.1%	42.9%		
全体	56.9%	50.0%	22.4%	12.1%	10.3%



【設問8】「ChatGPT」を含む生成 AI の活用をしているかについて (n=99)

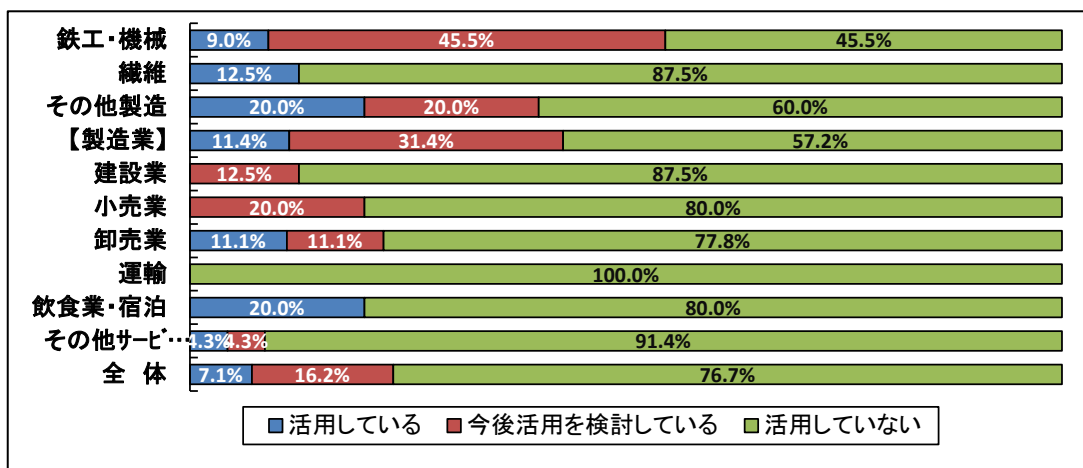
1	活用している	7社	7.1%
2	現在活用していないが、今後活用を検討している	16社	16.2%
3	活用していない	76社	76.7%



「ChatGPT」を含む生成 AI を「活用している」が 7.1%、「現在活用していないが、今後活用を検討している」が 16.2%、「活用していない」が、76.7%であった。
業種別では、「活用している」が、その他製造と飲食業・宿泊で、それぞれ 20.0%と高く、「現在活用していないが、今後活用を検討している」が、鉄工・機械 45.5%と最も高かった。従業員数別においては、規模の大きい企業の方が「現在活用していないが、今後活用を検討している」割合が高かった。

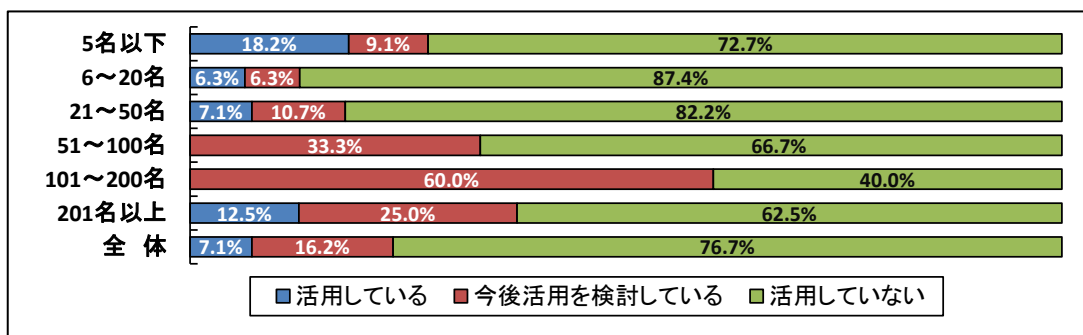
【業種別】

業種	活用している	今後活用を検討	活用していない
鉄工・機械	9.0%	45.5%	45.5%
繊維	12.5%		87.5%
その他製造	20.0%	20.0%	60.0%
【製造業】	11.4%	31.4%	57.2%
建設業		12.5%	87.5%
小売業		20.0%	80.0%
卸売業	11.1%	11.1%	77.8%
運輸			100.0%
飲食業・宿泊	20.0%		80.0%
その他サービス業	4.3%	4.3%	91.4%
全体	7.1%	16.2%	76.7%



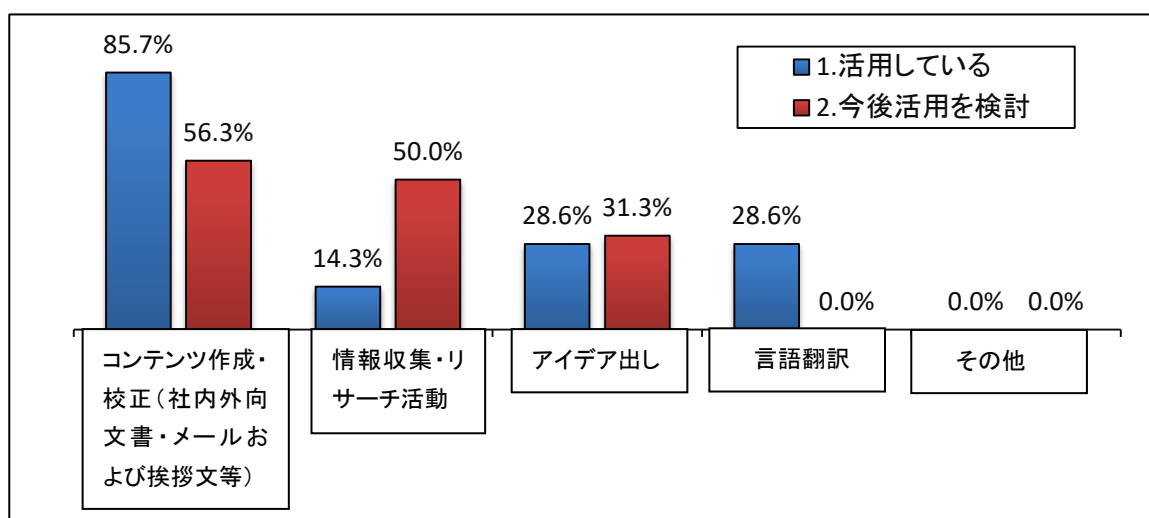
【従業員数別】

従業員数	活用している	今後活用を検討	活用していない
5名以下	18.2%	9.1%	72.7%
6～20名	6.3%	6.3%	87.4%
21～50名	7.1%	10.7%	82.2%
51～100名		33.3%	66.7%
101～200名		60.0%	40.0%
201名以上	12.5%	25.0%	62.5%
全体	7.1%	16.2%	76.7%



**【設問9】(設問8で「1. 活用している」又は「2. 今後活用を検討」を選択した方)
生成 AI を活用もしくは活用を検討している業務について(複数回答可)**

		1 (n=7)	2 (n=16)
1	コンテンツ作成・校正(社内外向文書・メールおよび挨拶文等)	85.7%	56.3%
2	情報収集・リサーチ活動	14.3%	50.0%
3	アイデア出し	28.6%	31.3%
4	言語翻訳	28.6%	0.0%
5	その他	0.0%	0.0%



生成 AI を「活用している」と回答した企業のうち、「コンテンツ作成・校正(社内外向け文書、メール・挨拶文等)」に活用している企業が 85.7% と最も高かった。

「現在活用していないが、今後活用を検討している」と回答した企業では「コンテンツ作成・校正(社内外向け文書・メールおよび挨拶文等)」56.3%、次いで「情報収集、リサーチ活動」50.0%と、割合が高かった。

■ その他、意見・要望

① 今後、生産管理に活用して行きたい (鉄工・機械)
② 小松市の新規工場建設用地が何もない。空港横に造成されておりますが取得規模が 3000 坪以上からとの事で、何処に視点がいつているのやら。零細企業でも検討できる用地が無ければ、他の企業のように市外に進出となる恐れが大いにある。山手ではなく開けた場所での用地準備を小松市には望みます (鉄工・機械)
③ ネットサービスによる、建設キャリアアップシステム、グリーンサイト、一部の電子契約等、経費の増加。現状では、使いこなせず、かなり手間がかかってしまう状況で負担になっている (建設業)
④ 価格交渉等、本部が実施している事もあり、細かな内容、実績について把握できない (小売業)
⑤ インボイス及び経費書類のデータ保存の法律をやめてほしい (卸売業)
⑥ デフレからインフレ社会に移行する過渡期が難しいと考える。ノーマルな社会になれば全てが好転することに (卸売業)
⑦ 小松駅周辺は良くなって来ている気はするが、外は火が消えそうな気がする (その他サービス業)

会議所コメント：

①③④

本所では、金融あっせんや創業支援、また事業所の課題解決のニーズに合わせた個別相談を実施しています。また、会報やHP・SNSを活用して補助金・助成金等の情報提供を行っています。その他、調査研究、経営に関する最新情報のご提供やセミナー・検定試験などによるスキルアップ、青年部活動や女性会活動などヒューマンネットワークづくりをお手伝いします。

また、行政の関連部署や石川県産業創出支援機構（ISICO）等と連携を図り、会員事業所の要望にお応えすべく対応して参ります。

②⑤⑥⑦

本所の関係委員会・部会等での議論を踏まえ、中小企業の発展を目的とした適切な要望・提言活動を継続的に実施して参ります。

【メールマガジン配信中！】

会員事業所の皆様に、当所の講習会や補助金・助成金情報のほか、融資制度や各種イベント情報などをタイムリーにお届けするメールマガジンを始めました。ご購入は無料ですので、ぜひご登録ください。

※こちらのQRコードからご登録ください。

