

犬山商工会議所

2024 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和6年7月1日～8月31日

調査対象時期：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和5年決算書と前期令和4年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討してる新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2024年度)

製造業・加工業

(△プラス ▲マイナス)

売上額、採算(経常利益)

売上額▲22.5、採算(経常利益)▲7.5 売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ単価△35、販売単価△5 仕入れ価格が上がり、販売単価もあがってるが価格転嫁できてない様子

資金繰り

資金繰り▲10 資金繰りに苦しんでいる様子

労働力

労働力▲17.5 人手不足が懸念される

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 55%

一律のベースアップ 30%(ベースアップ 3%、5%前後、一律 3000 円)

能力や成果に応じた個別昇給 10%

賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 6社

人件費の上昇 5社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 5社

収益性の向上 4社 販売力の強化(営業・販路開拓) 4社

技術力の強化 2社 資金繰り 2社 業務効率化(ITツール導入など) 2社

特になし 10社

現在検討している取り組みについて(複数選択可)

特になし 10社

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 7社

既存商品、サービスの見直し 4社

社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 3社

補助金の活用 3社

業務効率化ツールの導入 1社

建設業

(△プラス ▲マイナス)

売上額、採算(経常利益)

売上額△7.5、採算(経常利益)△2.5 売上額と採算(経常利益)ともに上向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ単価△37.5、販売単価△25 仕入れ価格が上がり、販売単価もあがり価格転嫁が進みはじめている様子

資金繰り

資金繰り0 特に資金繰りに苦しんでいる様子がない

労働力

労働力△30 うまくまわっている様子である

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 50%

一律のベースアップ 40%(ベースアップ 1.5%、3%)

能力や成果に応じた個別昇給 5%

賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

技術力の強化 11社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 11社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 5社

人件費の上昇 3社

資金繰り 2社

事業承継 1社

特になし 7社

現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 9社

特になし 8社

業務効率化ツールの導入 4社

補助金の活用 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 社内(オフィス)のIT化整備 2社

既存商品、サービスの見直し 1社

卸売業・小売業

(△プラス ▲マイナス)

売上額、採算(経常利益)

売上額▲11、採算(経常利益)▲16 売上額と採算(経常利益)ともに減少傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ単価△31.5、販売単価△20.5 仕入れ価格が上がり、販売単価もあがり価格転嫁が進みはじめてい
る様子

資金繰り

資金繰り▲20 資金繰りに苦しんでいる様子

労働力

労働力▲5 若干不足している様子である

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 40%

一律のベースアップ 40%(ベースアップ 3.5%、4%、5%、8%)

能力や成果に応じた個別昇給 15%

福利厚生、役職手当や技術手当などの充実 5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

収益性の向上 14社

販売力の強化(営業・販路開拓) 11社

事業承継 5社

人件費の上昇 4社

資金繰り 3社 業務効率化(ITツール導入など) 4社

技術力の強化 2社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 2社

現在検討している取り組みについて(複数選択可)

既存商品、サービスの見直し 8社 新商品開発、新サービスの提供 8社

業務効率化ツールの導入 4社

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 補助金の活用 3社

社内(オフィス)のIT化整備 3社 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

(△プラス ▲マイナス)

売上額、採算(経常利益)

売上額 0、採算(経常利益)▲13 売上額は変動なし、採算(経常利益)は減少傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ単価△37、販売単価△13 仕入れ価格が上がり、販売単価もあがってるが価格転嫁が進んでいない様子

資金繰り

資金繰り▲50 特に資金繰りに苦しんでいる様子

労働力

労働力▲50 不足している様子である

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 70%

能力や成果に応じた個別昇給 15%

一律のベースアップ 5%

福利厚生、役職手当や技術手当などの充実 5%

賞与、一時金の新設・増額

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

収益性の向上 7社

販売力の強化(営業・販路開拓) 6社

人件費の上昇 5社 資金繰り 5社 特になし 5社

技術力の強化 4社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 4社

事業承継 2社 業務効率化(ITツール導入など) 2社

現在検討している取り組みについて(複数選択可)

既存商品、サービスの見直し 8社

新商品開発、新サービスの提供 7社 特になし 7社

補助金の活用 4社

業務効率化ツールの導入 3社 人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社

社内(オフィス)のIT化整備 1社

宿泊業、飲食サービス業

(△プラス ▲マイナス)

売上額、採算(経常利益)

売上額△11.5、採算(経常利益)▲4.5 売上額は上がり、採算(経常利益)は若干減少傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ単価△50、販売単価△21.5 仕入れ価格が上がり、販売単価もあがってるが価格転嫁が進んでいない様子

資金繰り

資金繰り▲15 資金繰りに苦しんでいる様子

労働力

労働力▲5 若干不足している様子である

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 40%

一律のベースアップ 40%(ベースアップ 10%、5%~10%、最低賃金に合わせる)

能力や成果に応じた個別昇給 20%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

収益性の向上 14社

販売力の強化(営業・販路開拓) 9社

人件費の上昇 6社

資金繰り 5社

人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 4社

事業承継 2社

技術力の強化 1社

現在検討している取り組みについて(複数選択可)

既存商品、サービスの見直し 12社

新商品開発、新サービスの提供 9社

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 8社

特になし 3社

補助金の活用 2社

業務効率化ツールの導入 1社