

ネットモニター調査結果 - '23年10月期 -

ご協力いただいたモニター数：204社
調査期間：2023年11月1日～8日

《10月の景況判断に関する要点》（図A、図B、図C）

景気は足踏み

- 10月の景況（前月比）をみると、「上昇・好転」の割合が1.0ポイント下降して24.5%、「下降・悪化」は4.5ポイント上昇して23.0%となり、DIは5.5ポイント下降して1.5となった。
業種別DIは、製造業で16.3ポイント下降して0.0、非製造業で1.8ポイント上昇して2.6となった。
- ＜上昇・好転要因＞は、「内需が増大したから」が52.0%、「時期的、季節的な要因で」が40.0%と高く、次いで「製品・販売価格が上昇したから」が16.0%と続いた。
- ＜下降・悪化要因＞は、「内需が減少したから」が69.4%と最も高く、次いで「時期的、季節的な要因で」が24.5%と続いた。「コロナ禍の特例措置終了に伴い、猶予されていた社会保険料や税金の納付再開やコロナ融資返済開始が負担となり、資金が不足したから」の回答は8.2%となった。
- 3ヵ月後（1月）の見通しは、「上昇・好転」が0.1ポイント下降して22.1%、「下降・悪化」が0.6ポイント下降して23.0%となり、DIは0.5ポイント上昇して-0.9となった。
- 10月の前年同月比は、「上昇・好転」が5.2ポイント上昇して26.5%、「下降・悪化」が2.4ポイント下降して24.0%となり、DIは7.6ポイント上昇して2.5となった。
業種別DIは、製造業で22.0ポイント上昇して5.7、非製造業で2.3ポイント下降して0.0となった。

注：ネットモニター調査は、2019年4月から大阪市経済戦略局と（公財）大阪産業局が共同実施しており、両調査の回答を集約のうえ、とりまとめて結果を公表しております。

図 A 景況判断

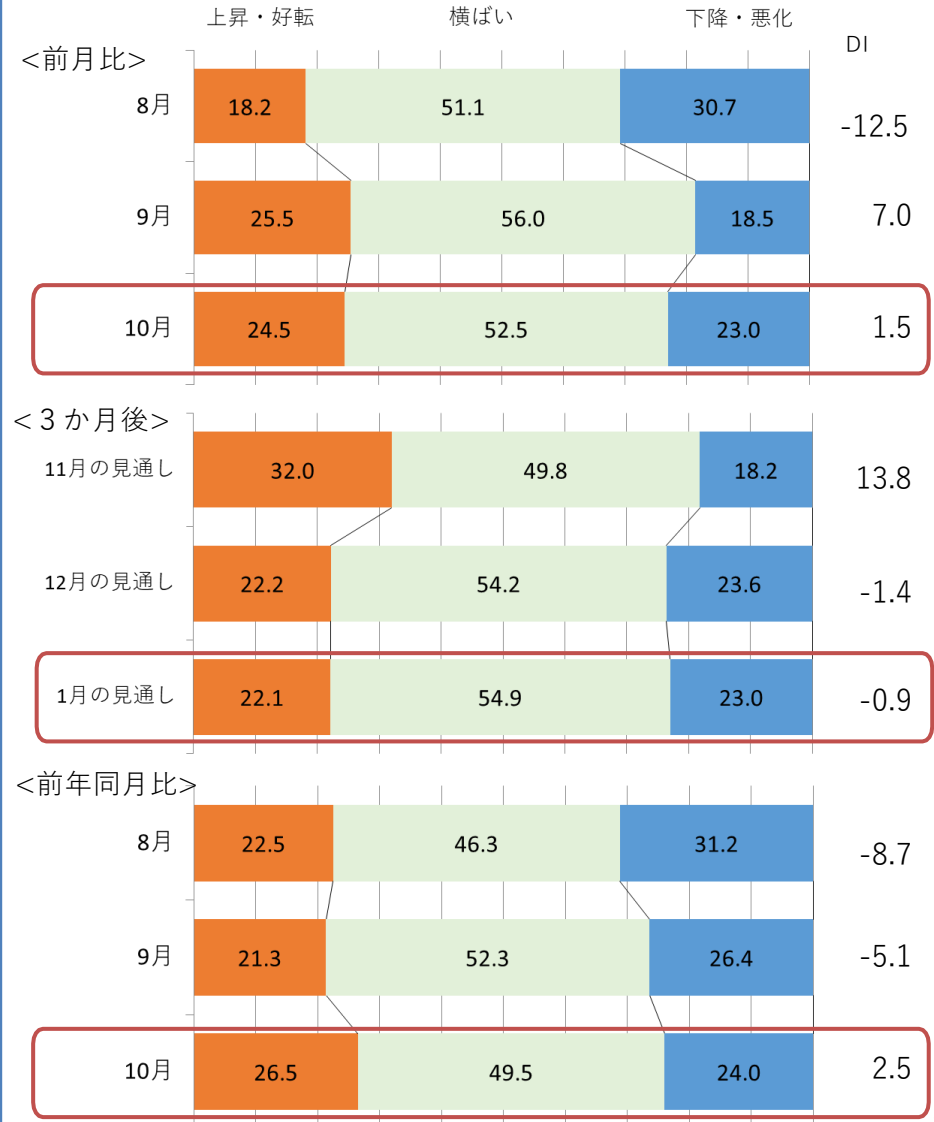


図 B 景況DIの推移（業種別）

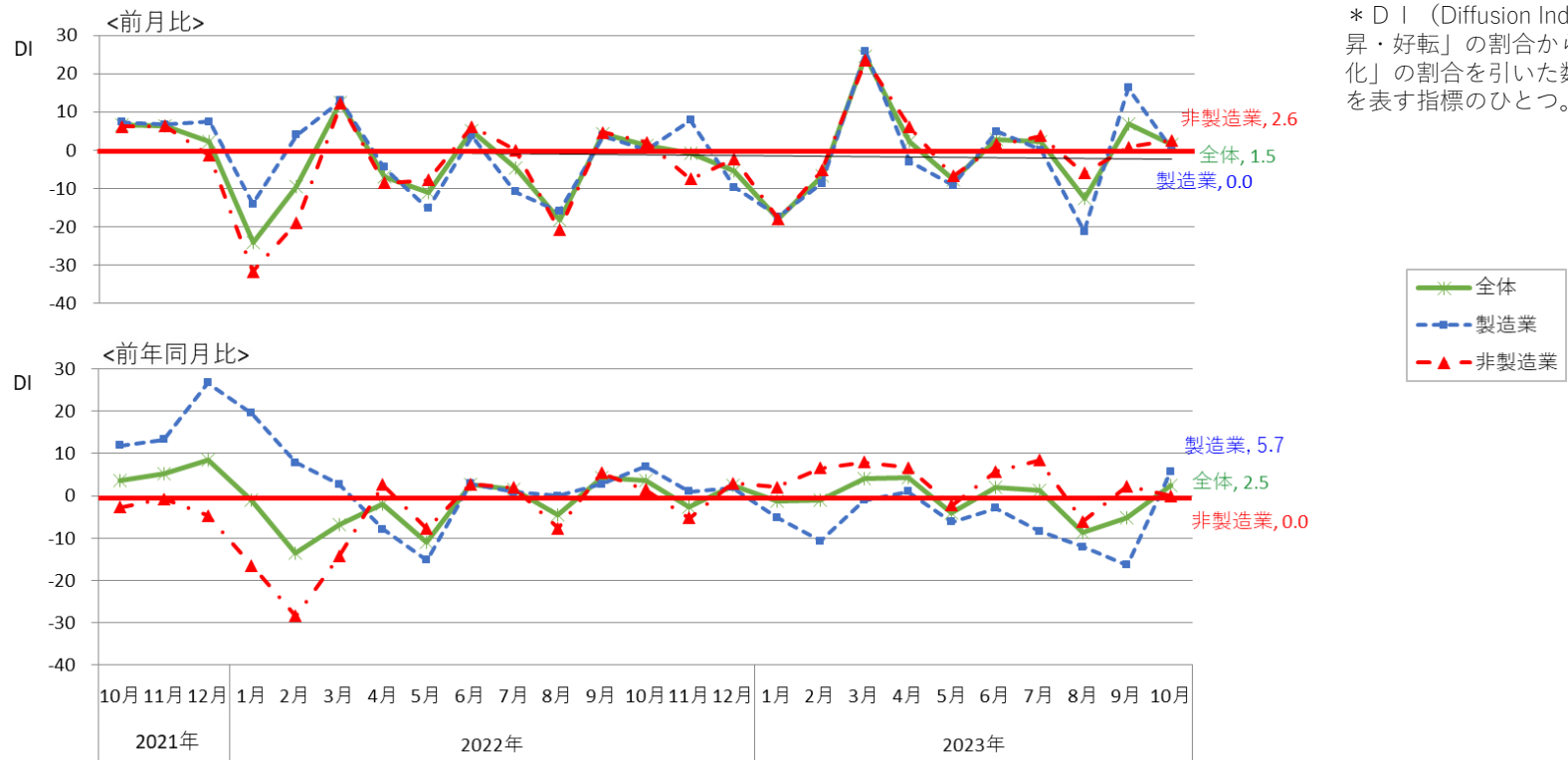
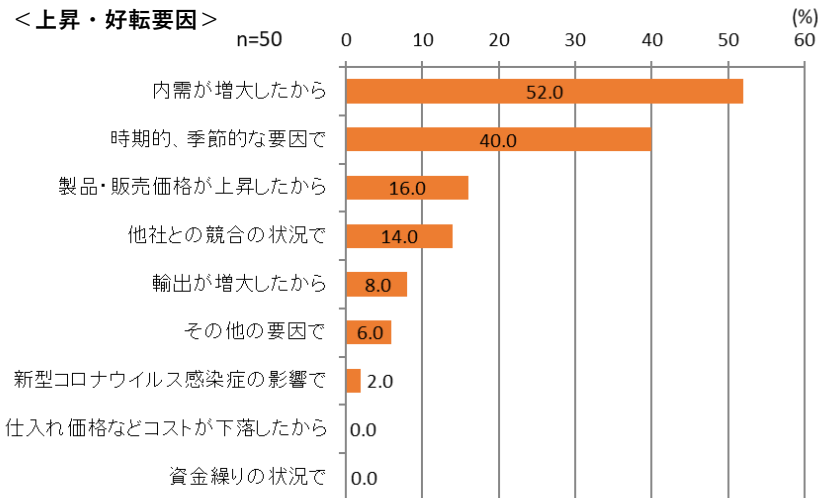
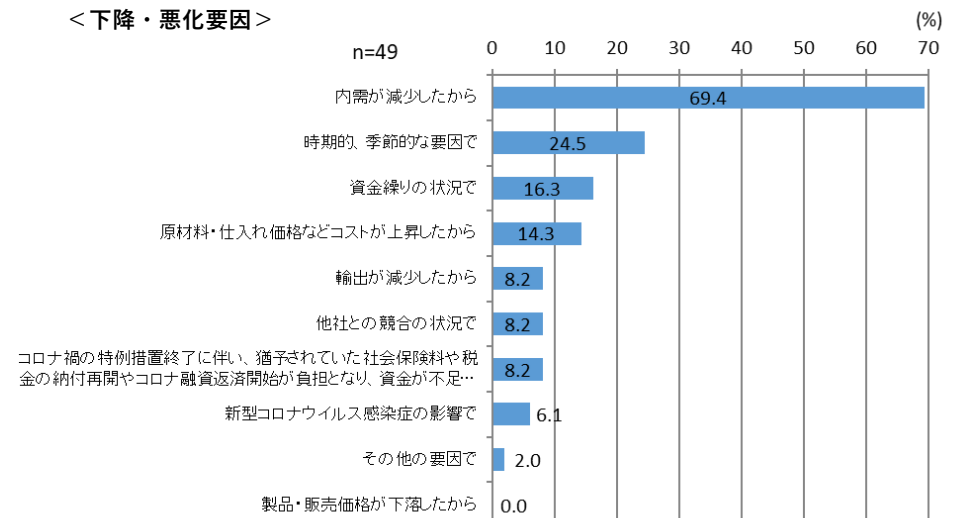


図 C 前月比景況変化の理由

<上昇・好転要因>



<下降・悪化要因>



《資金繰りDIの推移》 図D

<全体>

- 今回(10月)の資金繰りDIは、前回(9月)より1.5ポイント上昇し、19.6となった。

<業種別>

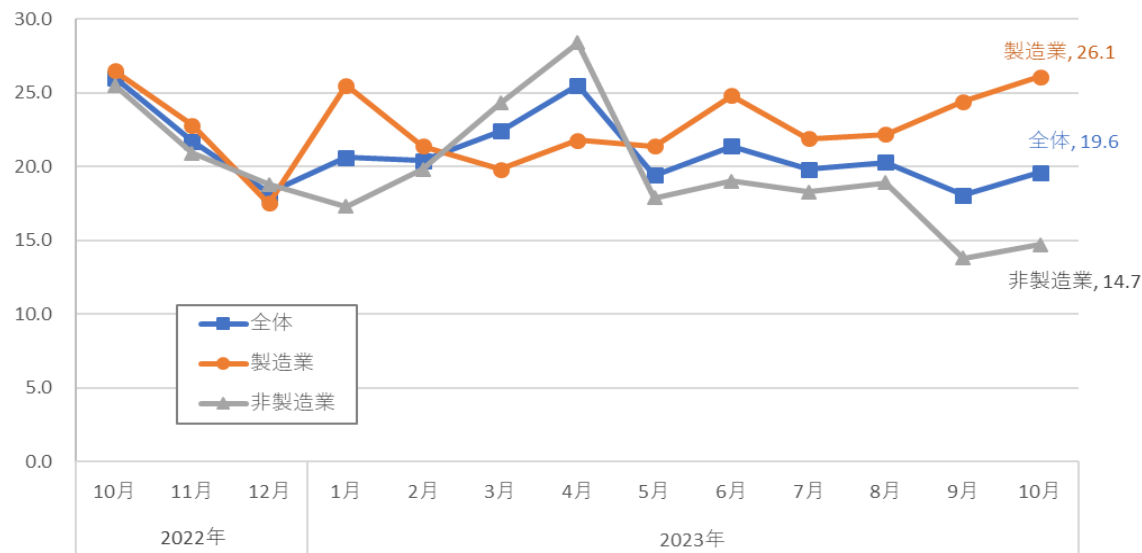
- 製造業では、DIは1.7ポイント上昇して、26.1となった。
- 非製造業では、DIは0.9ポイント上昇して、14.7となった。

<規模別>

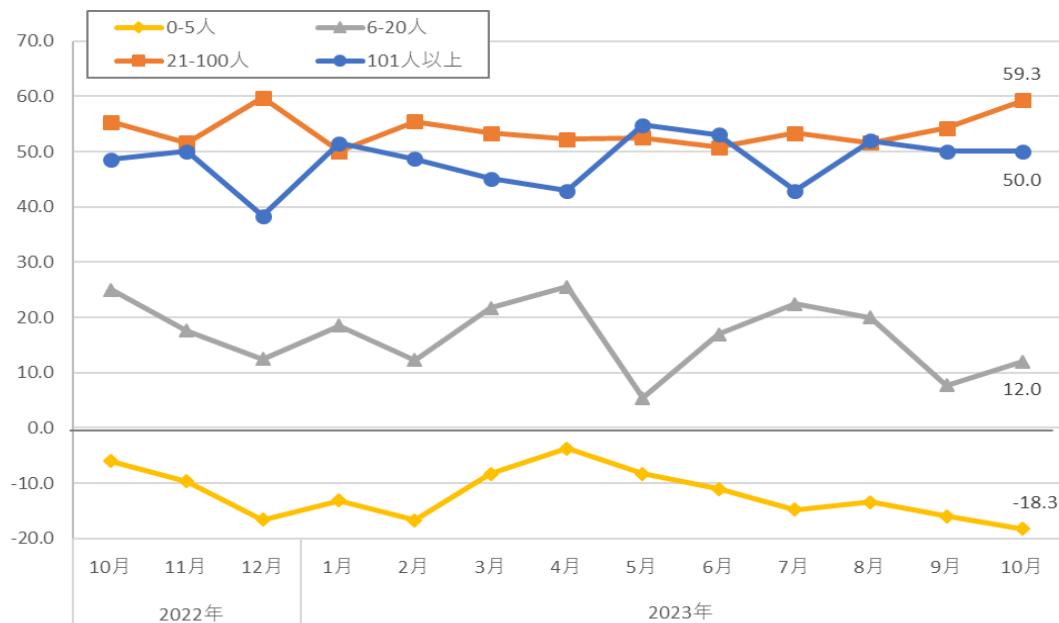
- 0-5人では、DIは2.3ポイント下降して-18.3となった。
- 6-20人では、DIは4.3ポイント上昇して12.0となった。
- 21-100人では、DIは5.1ポイント上昇して59.3となった。
- 101人以上では、DIは変化なしで50.0となった。

図D 資金繰りDIの推移

<全体・業種別>



<規模別>



《原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難の影響》図E

< 全体 >

- 「マイナスの影響がある」が48.0%、「ややマイナスの影響がある」が33.3%となり、合計すると、81.3%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 前月との比較では、マイナスの影響があるという回答は、前月（9月）よりも2.1ポイント下降した。

< 業種別 >

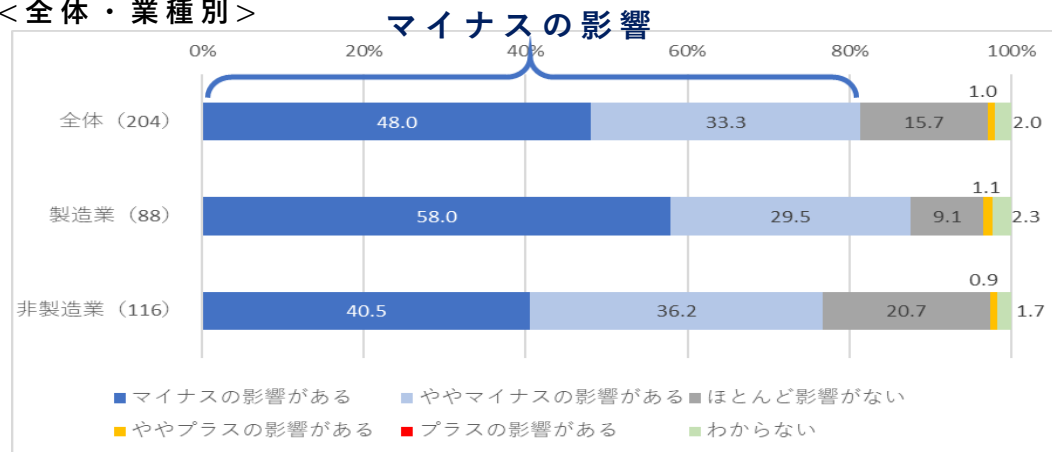
- 製造業では「マイナスの影響がある」が58.0%、「ややマイナスの影響がある」が29.5%となり、合計すると87.5%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 非製造業では「マイナスの影響がある」が40.5%、「ややマイナスの影響がある」が36.2%で、合計するとマイナスの影響があるのは76.7%となり、製造業よりも低い結果となった。

< 規模別 >

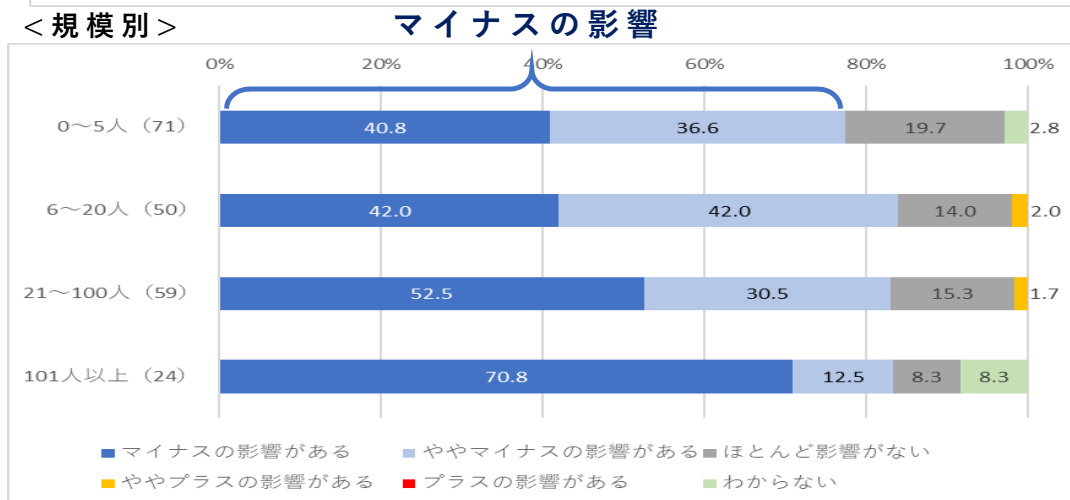
- 「マイナスの影響がある」と「ややマイナスの影響がある」を合計した割合は、6-20人で84.0%と最も高く、次いで101人以上が83.3%、21-100人は83.0%、0-5人では77.4%となった。

図E 原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難の影響

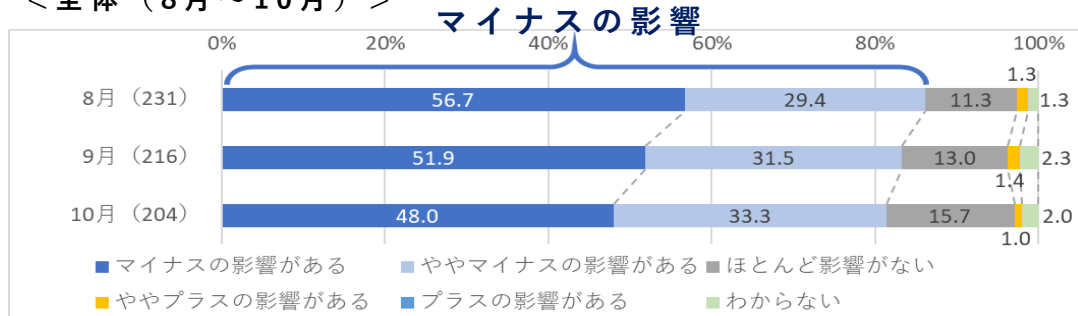
< 全体・業種別 >



< 規模別 >



< 全体（8月～10月） >



《具体的なマイナスの影響の内容》図F

< 全体 >

- 「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が66.3%と最も高く、続いて「エネルギー価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が63.3%、「粗利益の減少(価格据え置き)」が50.0%、「原材料・商品の調達難による商品価格の値上げ」が25.3%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が76.6%、「エネルギー価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が72.7%、「粗利益の減少(価格据え置き)」が53.2%となった。

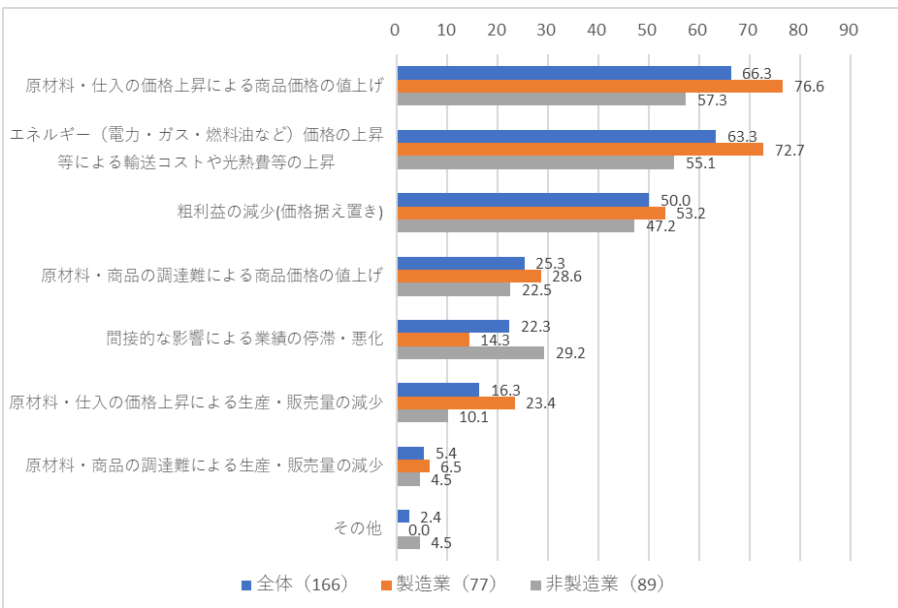
- 非製造業では、「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が57.3%と最も高く、次いで「エネルギー価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が55.1%となった。

< 規模別 >

- 「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」は、101人以上で8割を超え、21-100人で約8割、0-5人、6-20人はともに半数以上となった。
- 「エネルギー価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」は、101人以上で8割、6-20人、21-100人で7割弱、0-5人では約5割となった。
- 0-5人では、「間接的な影響による業績の停滞・悪化」が3割強と、他の規模に比べて割合が高い。

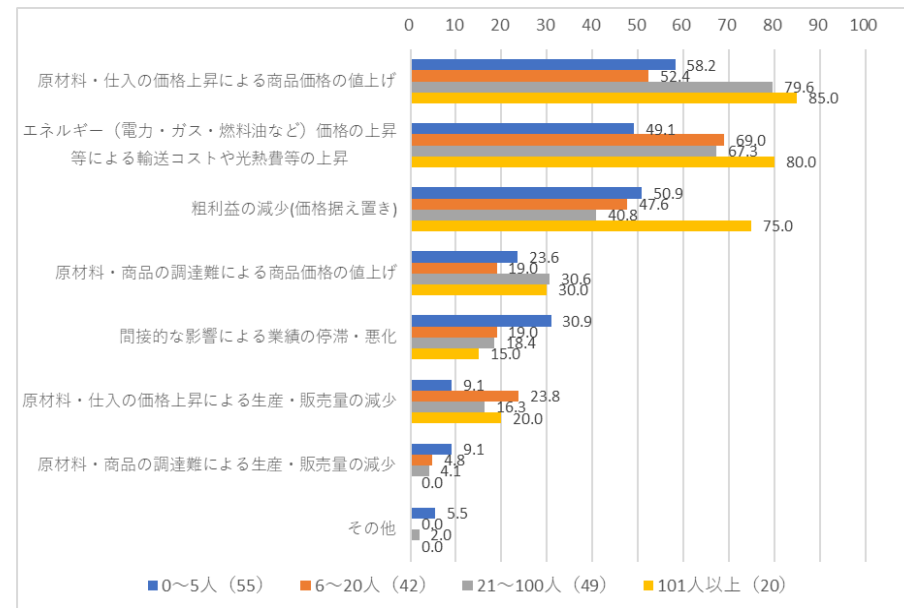
図F 具体的なマイナスの影響の内容

< 全体・業種別 >



図Eで「マイナスの影響がある」、「ややマイナスの影響がある」と回答した人のみの集計

< 規模別 >



《マイナスの影響についての具体的な状況》 図G

< 全体 >

- マイナスの影響についての具体的な状況として、「厳しいが事業の継続は可能」は、8月期の64.5%から6.1ポイント下降して10月期には58.4%となった。一方、「事業の継続は困難」は1.8ポイント上昇して5.4%となった。

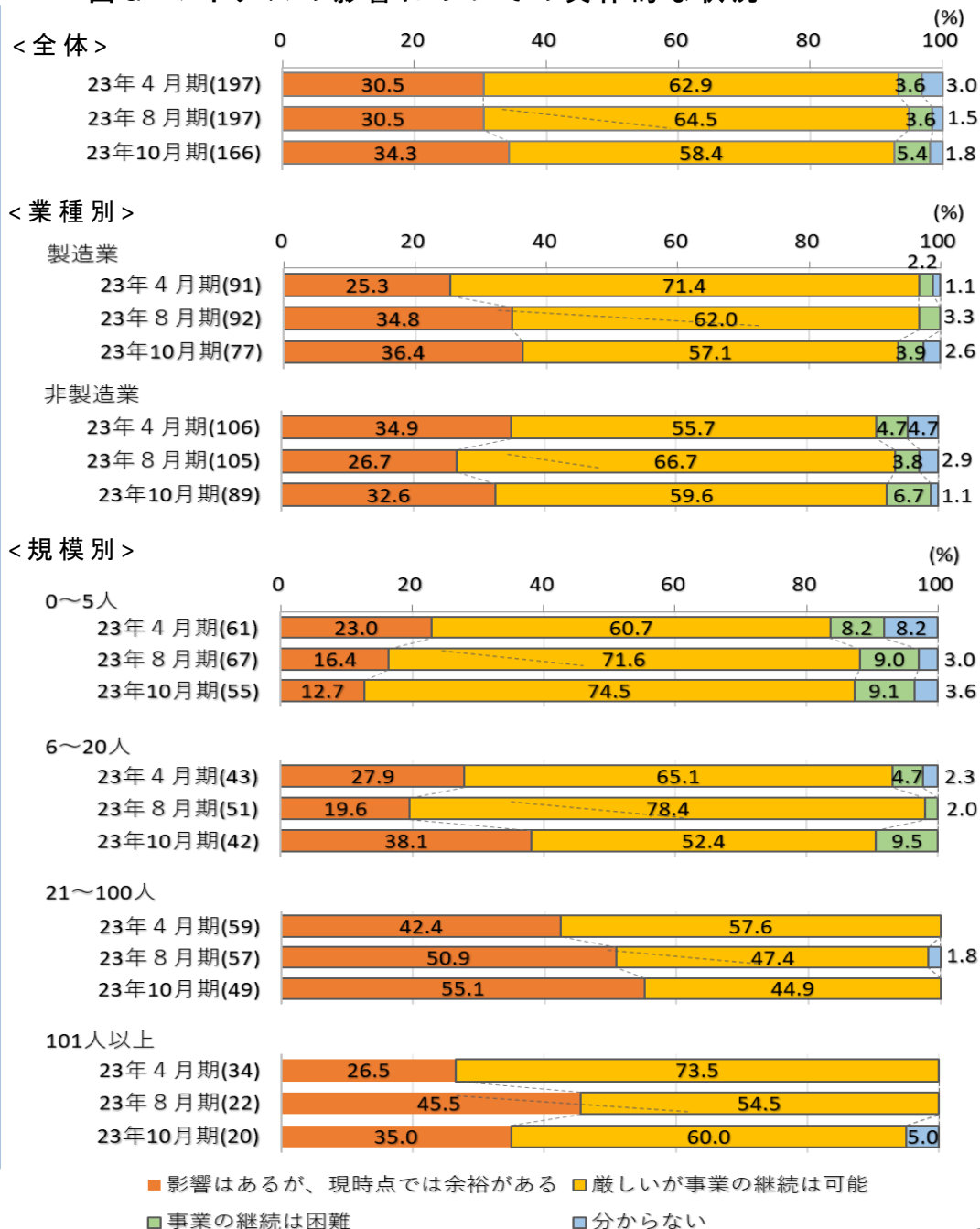
< 業種別 >

- 製造業では、「厳しいが事業の継続は可能」は8月期の62.0%から4.9ポイント下降して10月期には57.1%となった。次いで「影響はあるが、現時点では余裕がある」は1.6ポイント上昇して36.4%となった。
- 非製造業では、「厳しいが事業の継続は可能」は、8月期の66.7%から7.1ポイント下降して10月期には59.6%となった。また、「影響はあるが、現時点では余裕がある」は、5.9ポイント上昇して32.6%となった。「事業の継続は困難」は2.9ポイント上昇して6.7%となった。

< 規模別 >

- ほとんどの規模において「厳しいが事業の継続は可能」が最も高い割合を占めているが、21-100人では8月期、10月期ともに「影響はあるが、現時点では余裕がある」の割合が最も高くなった。
- 21-100人、101人以上では、4月以降「事業の継続は困難」の回答はなかった。

図G マイナスの影響についての具体的な状況



図Eで「マイナスの影響がある」、「ややマイナスの影響がある」と回答した人のみの集計

《販売価格への転嫁の状況》図H

< 全体 >

- 21年10月期と22年9月期では「ほとんど転嫁できていない」の割合が最も高かったが、23年4月期、8月期、10月期には「ある程度転嫁できている」が最も高くなった。

< 業種別 >

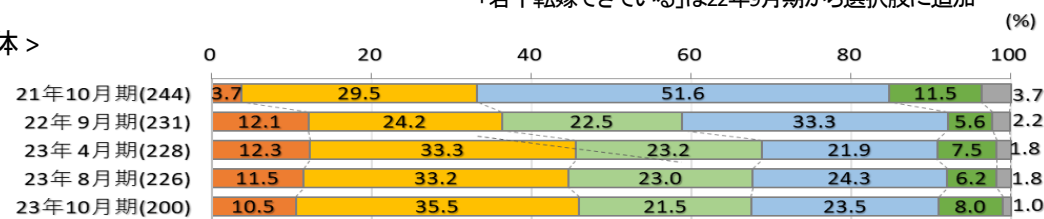
- 製造業では、21年10月期には「ほとんど転嫁できていない」が64.5%と突出して高かったが、その後、下降傾向となり、23年10月期には12.8%となった。一方、「ある程度転嫁できている」が22年9月期以降、最も高くなり、23年10月期には47.7%となった。
- 非製造業では、いずれの時期も「ほとんど転嫁できていない」が最も高い。回答割合は21年10月期の41.6%から下降傾向にはあるものの、23年10月期は31.6%と依然高い。

< 規模別 >

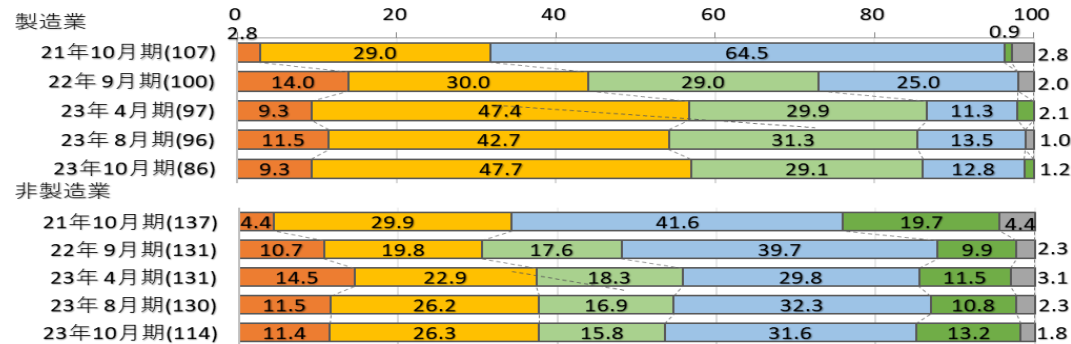
- 0-5人では、いずれの時期も「ほとんど転嫁できていない」が最も高い割合となった。
- 6-20人では、21年10月期には「ほとんど転嫁できていない」が54.1%と最も高かったが、それ以降は「ある程度転嫁できている」が最も高く、23年10月期には36.0%となった。
- 21-100人では、いずれの時期も「ある程度転嫁できている」が最も高い。
- 101人以上では、21年10月期には「ほとんど転嫁できていない」が64.7%と最も高かったが、23年10月期には4.5%へと大幅に下降、「ある程度転嫁できている」が54.5%と最も高くなった。

図H 販売価格への転嫁の状況 図Eで「わからない」と回答した人を除く集計
「若干転嫁できている」は22年9月期から選択肢に追加

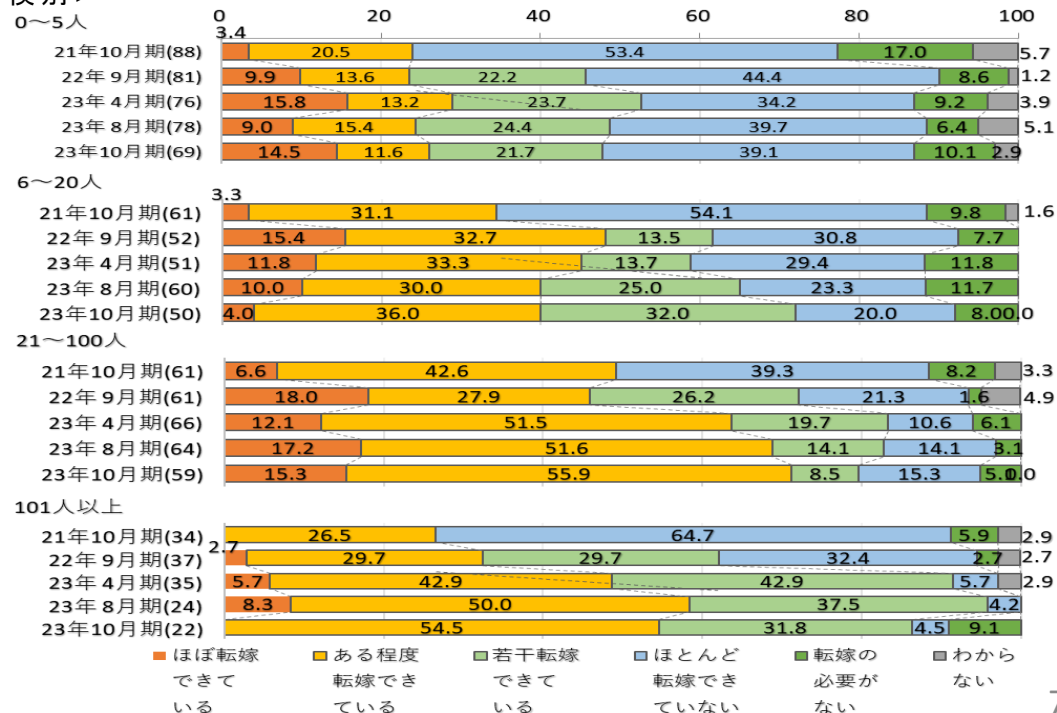
< 全体 >



< 業種別 >



< 規模別 >



《原材料等の価格上昇や調達難への対応》図

< 全体 >

- 「販売価格への転嫁」が60.5%、次いで「販売・営業の強化」が33.5%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「販売価格への転嫁」が77.9%、「販売・営業の強化」、「生産性の向上」がいずれも40.7%となった。
- 非製造業では、「販売価格への転嫁」が47.4%、次いで

「販売・営業の強化」が28.1%となった。また、「特に対策していない」の割合も15.8%と高い。

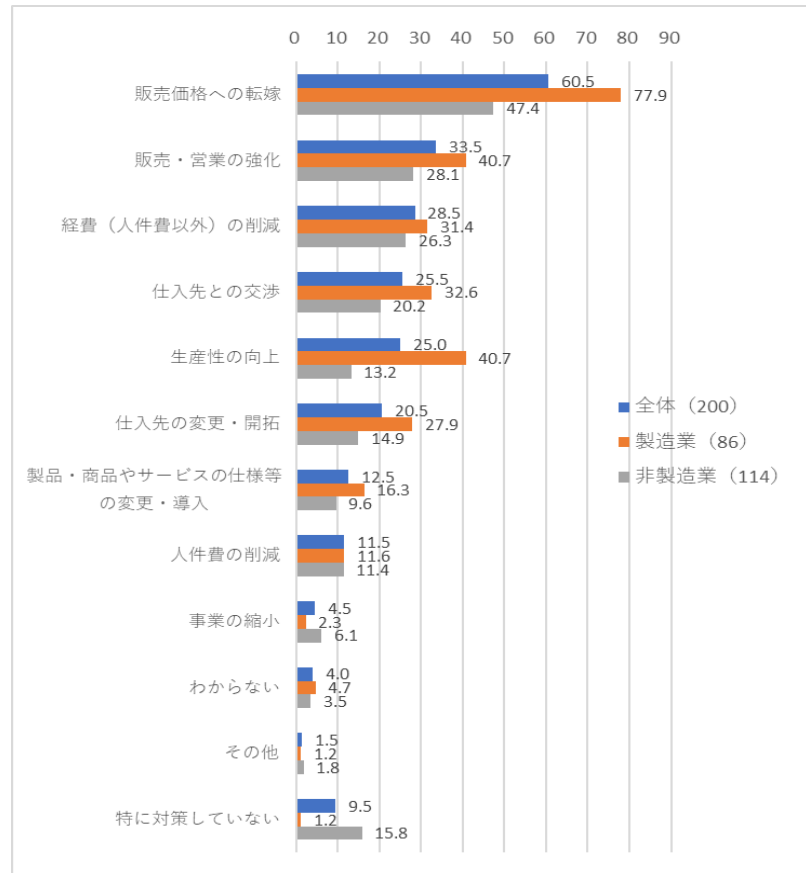
< 規模別 >

- 「販売価格への転嫁」は、101人以上で95.5%と圧倒的に高いが、0-5人で39.1%となっており、規模が大きいほど販売価格への転嫁ができています。
- 「販売・営業の強化」は、101人以上で50.0%、6-20人で42.0%、21-100人で35.6%、0-5人では20.3%となった。
- 0-5人では「特に対策していない」の割合も15.9%と高い。

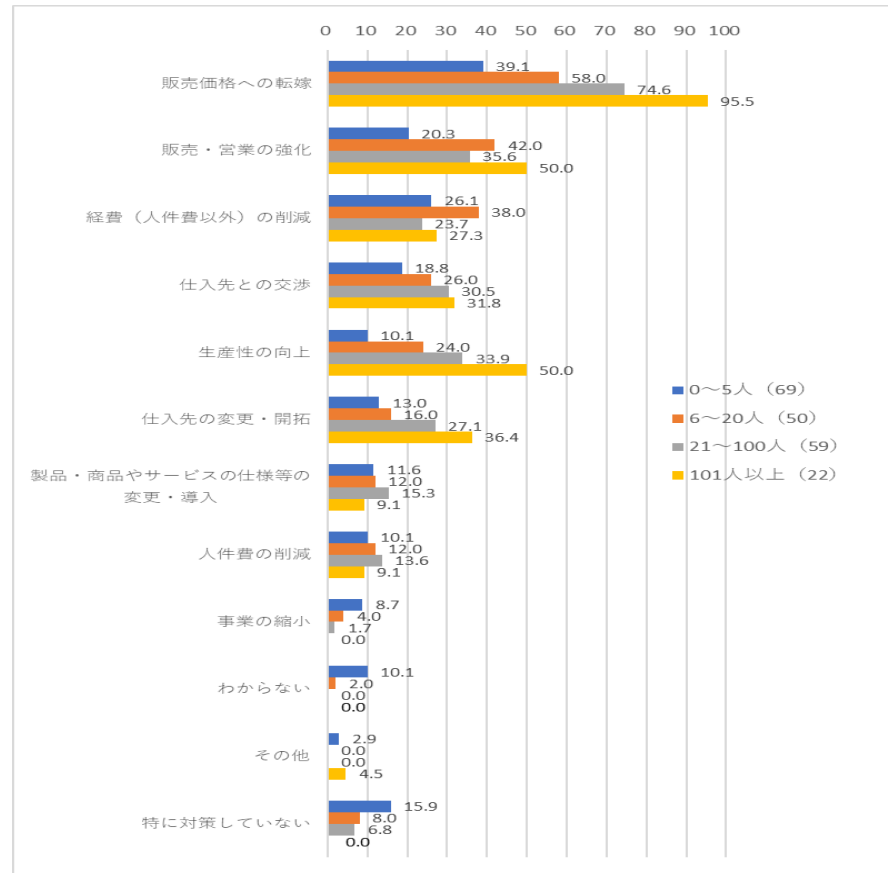
図1 原材料等の価格上昇や調達難への対応

図Eで「わからない」と回答した人を除く集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難による貴社への影響の見通し》 図J

< 全体 >

- 4月期、8月期、10月期ともに「見通しが立たない」（4月期：27.3%、8月期：30.5%、10月期：35.4%）が最も高い。10月期では、8月期に比べて4.9ポイント上昇している。

< 業種別 >

- 製造業では、4月期、8月期、10月期ともに「見通しが立たない」（4月期：31.3%、8月期：26.0%、10月期：30.6%）が最も高い。
- 非製造業では、4月期には「1年程度」（26.0%）が最も高く、次いで「見通しが立たない」（24.4%）の順であったが、8月期には「見通しが立たない」（33.8%）、次いで「1年程度」（27.7%）の順となり、10月期には「見通しが立たない」（38.9%）、次いで「数年」（19.5%）となった。製造業、非製造業いずれにおいても、見通しが立ちにくい状況が続いていることがうかがえる。

< 規模別 >

- 0-5人では「見通しが立たない」がいずれの時期においても最も高く、10月期はさらに42.0%に上昇している。
- 101人以上でも10月期は「見通しが立たない」は大幅に上昇し、54.5%となった。

図J 原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難による貴社への影響の見通し

図Eで「わからない」と回答した人を除く集計 (%)

