

ネットモニター調査結果 - '24年1月期 -

ご協力いただいたモニター数：217社
調査期間：2024年2月1日～8日

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。

《1月の景況判断に関する要点》（図A、図B、図C）

景気は減速、ただし先行きは明るさも

- 1月の景況（前月比）**をみると、「上昇・好転」の割合が8.4ポイント下降して12.9%、「下降・悪化」は10.4ポイント上昇して35.0%となり、**DIは18.8ポイント下降して-22.1**となった。
業種別DIは、製造業で15.5ポイント下降して-25.3、非製造業で21.5ポイント下降して-19.8となった。
- <上昇・好転要因>**は、「内需が増大したから」が42.9%と最も高く、「時期的、季節的な要因で」が32.1%、「他社との競合の状況で」が21.4%と続いた。
- <下降・悪化要因>**は、「内需が減少したから」が56.6%と最も高く、「時期的、季節的な要因で」が44.7%、「原材料・仕入れ価格などコストが上昇したから」が14.5%と続いた。
- 3ヵ月後（4月）の見通し**は、「上昇・好転」が5.7ポイント上昇して31.3%、「下降・悪化」が4.2ポイント下降して13.8%となり、**DIは9.9ポイント上昇して17.5**となった。
- 1月の前年同月比**は、「上昇・好転」が7.1ポイント下降して19.4%、「下降・悪化」が8.4ポイント上昇して35.9%となり、**DIは15.5ポイント下降して-16.5**となった。
業種別DIは、製造業で17.7ポイント下降して-25.3、非製造業で14.5ポイント下降して-10.3となった。

図 A 景況判断

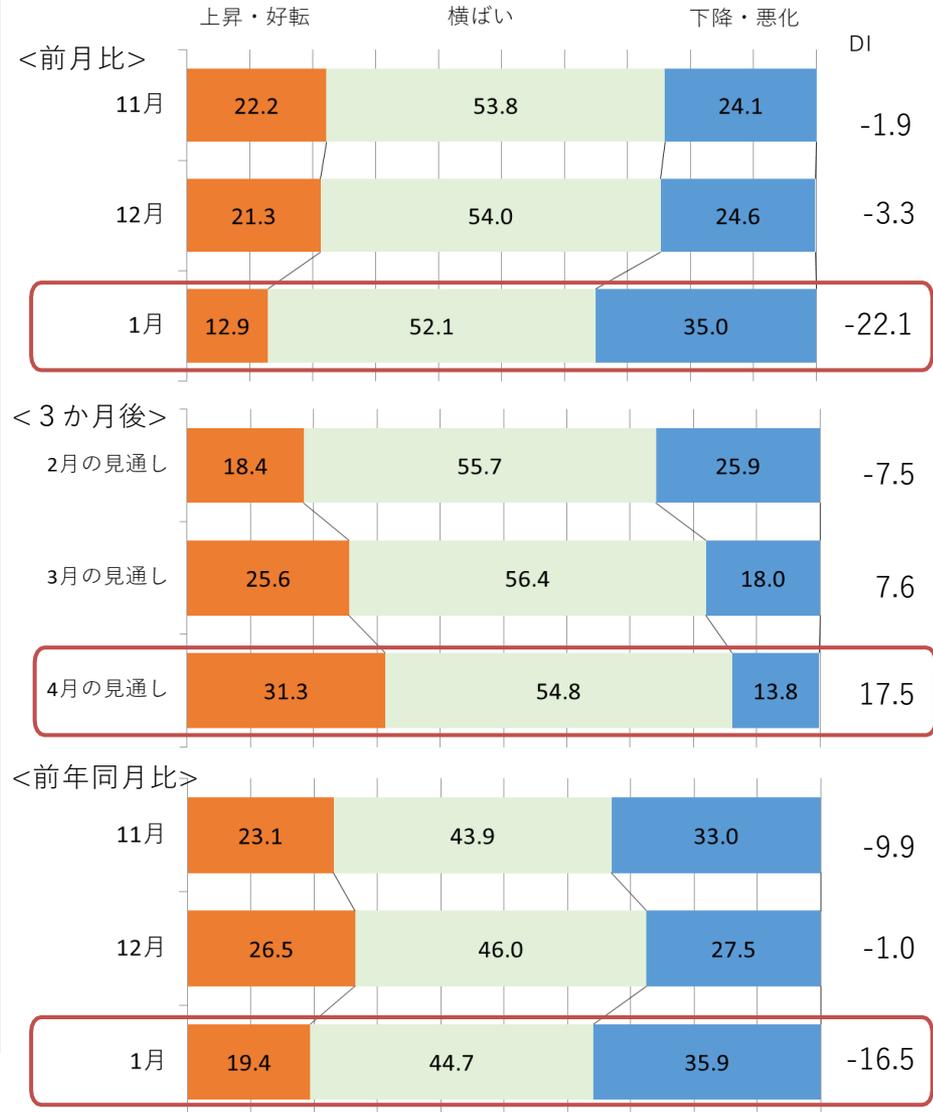
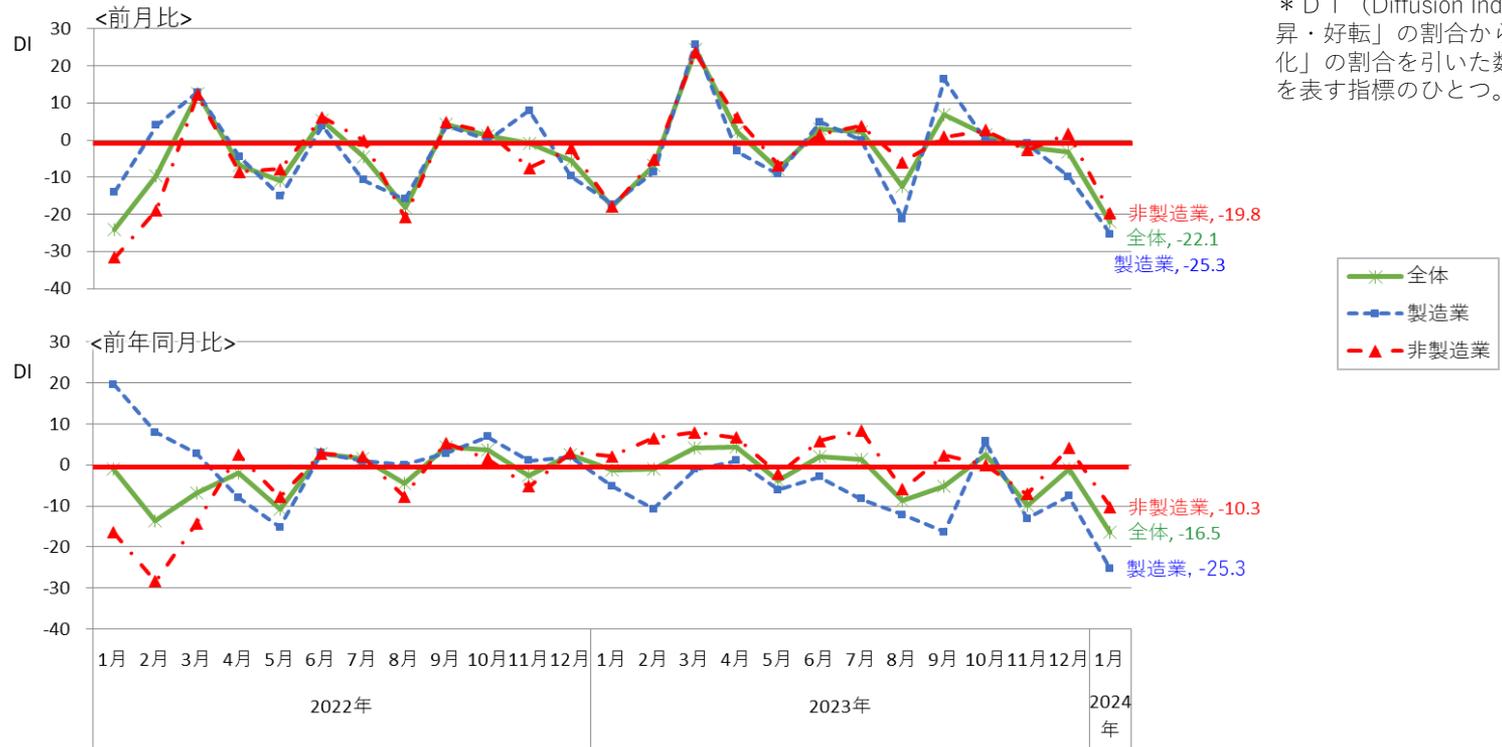


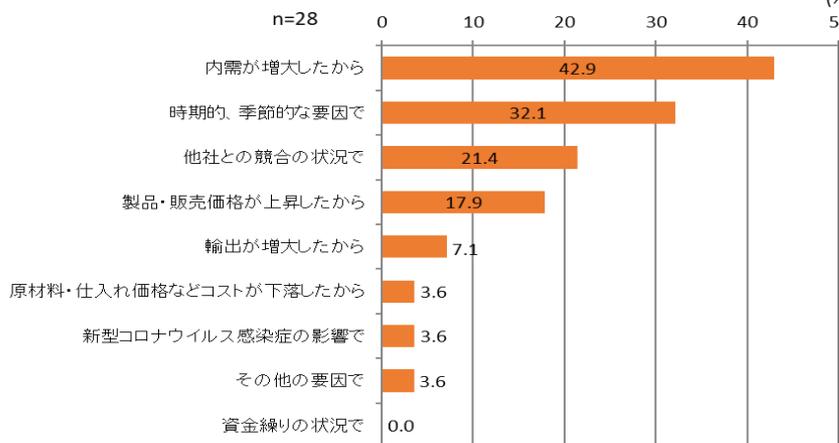
図 B 景況DIの推移（業種別）



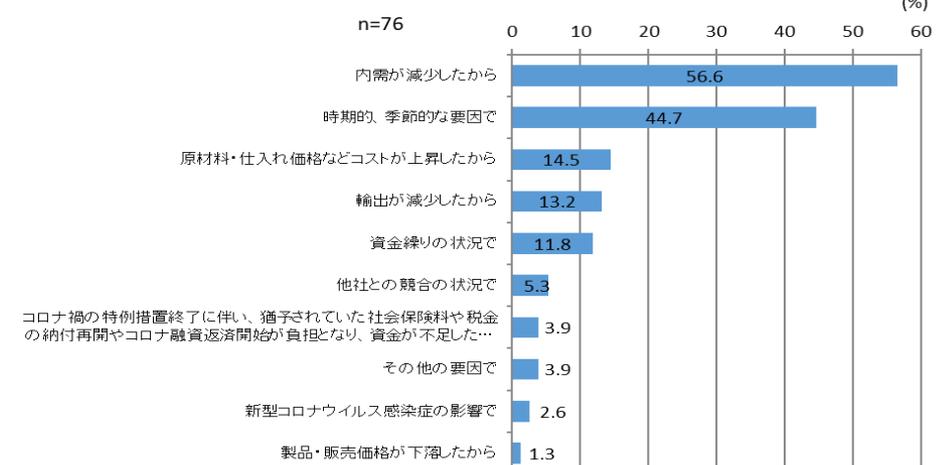
* DI (Diffusion Index) は、「上昇・好転」の割合から、「下降・悪化」の割合を引いた数字。景気動向を表す指標のひとつ。

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(1月)の資金繰りDIは、前回(12月)より0.8ポイント上昇し、19.8となった。

<業種別>

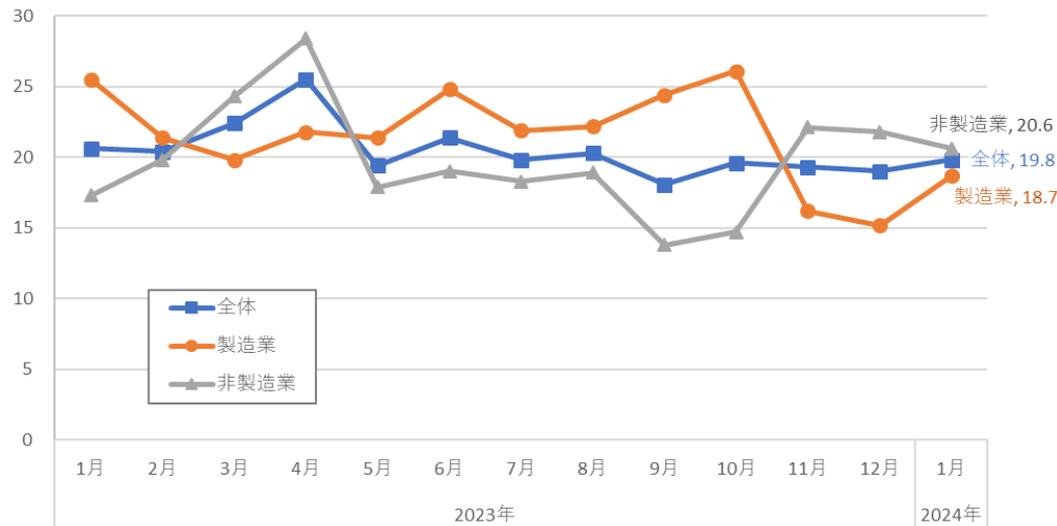
- 製造業では、DIは3.5ポイント上昇して、18.7となった。
- 非製造業では、DIは1.2ポイント下降して、20.6となった。

<規模別>

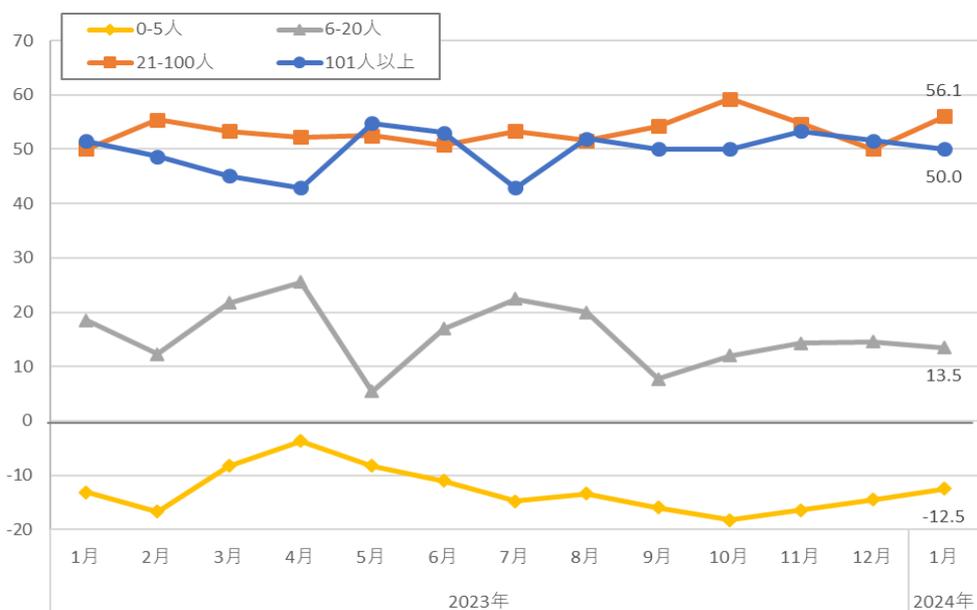
- 0-5人では、DIは2.0ポイント上昇して-12.5となった。
- 6-20人では、DIは1.1ポイント下降して13.5となった。
- 21-100人では、DIは6.1ポイント上昇して56.1となった。
- 101人以上では、DIは1.6ポイント下降して50.0となった。

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51.2%、「ややマイナスの影響がある」が29.5%となり、合計すると、80.7%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 前月（12月）との比較では、マイナスの影響があるという回答は、前月よりも上昇している。

< 業種別 >

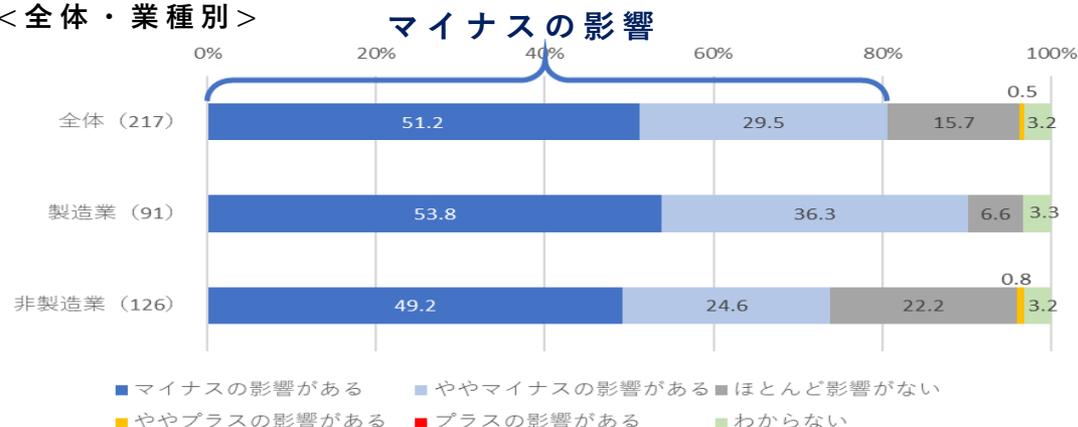
- 製造業では「マイナスの影響がある」が53.8%、「ややマイナスの影響がある」が36.3%となり、合計すると90.1%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 非製造業では「マイナスの影響がある」が49.2%、「ややマイナスの影響がある」が24.6%で、合計するとマイナスの影響があるのは73.8%となり、製造業よりも低い結果となった。

< 規模別 >

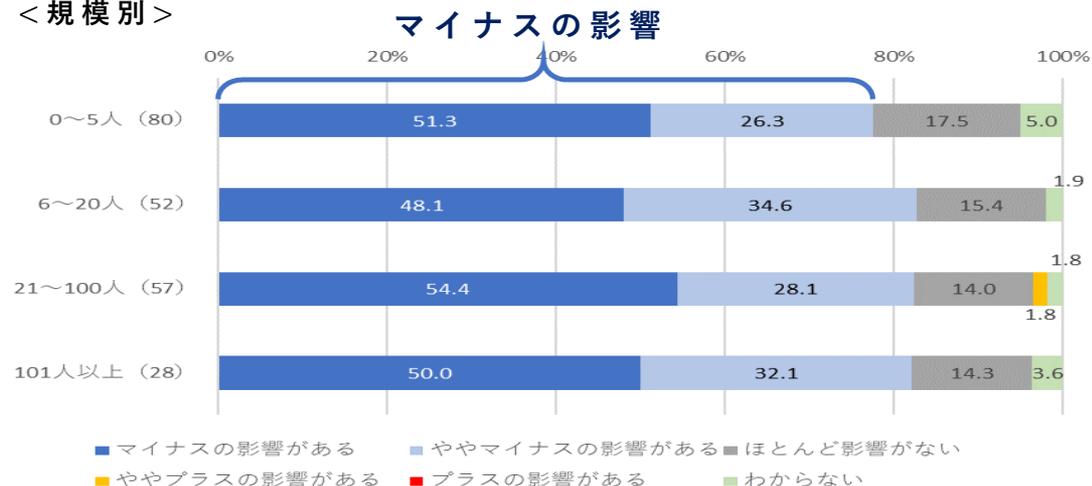
- 「マイナスの影響がある」と「ややマイナスの影響がある」を合計した割合は、6-20人で82.7%、21-100人で82.5%、101人以上で82.1%、0-5人で77.6%という順となった。

図E 原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難の影響

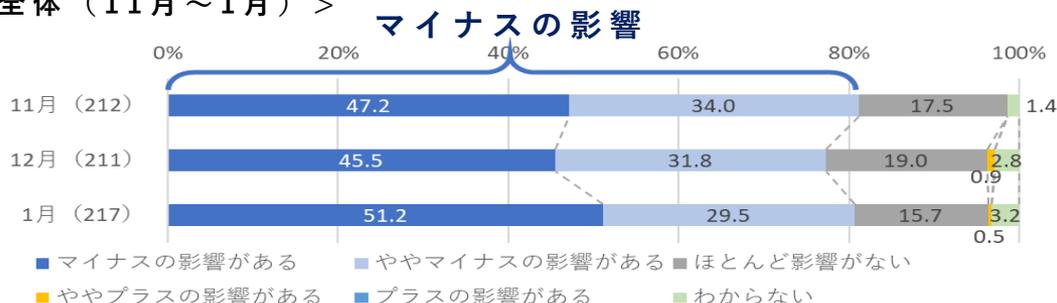
< 全体・業種別 >



< 規模別 >



< 全体 (11月～1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63.4%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56.6%、「粗利益の減少(価格据え置き)」が49.1%、「原材料・商品の調達難による商品価格の値上げ」が26.3%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「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67.1%と最も高く、続いて「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が65.9%、「粗利益の減少(価格据え置き)」が52.4%となった。

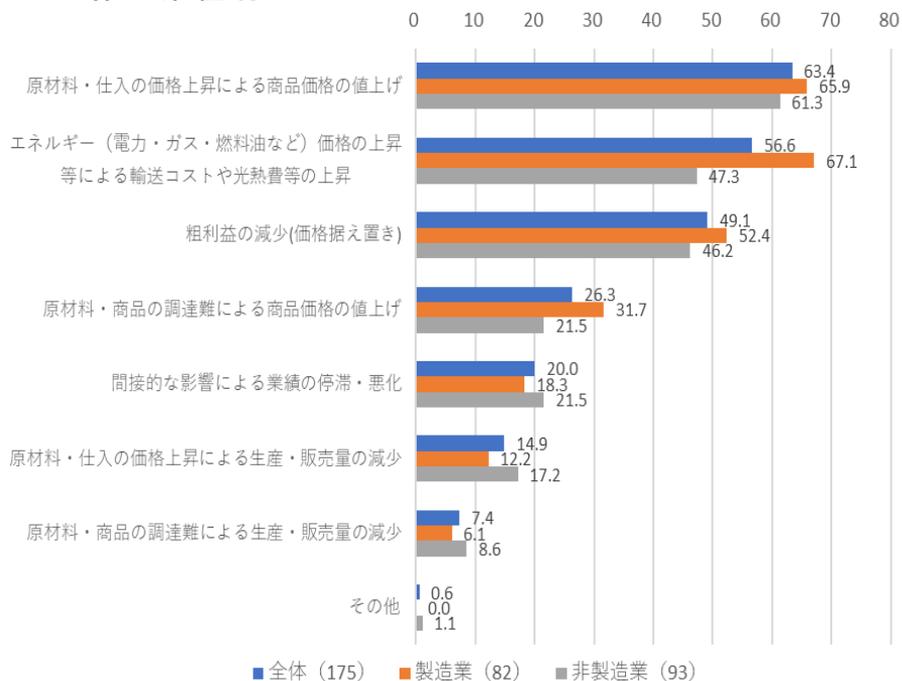
- 非製造業では、「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が61.3%、「エネルギー価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が47.3%、「粗利益の減少(価格据え置き)」が46.2%となった。

< 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、21-100人で70.2%と最も高く、0-5人で61.3%、101人以上で60.9%、6-20人で60.5%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、6-20人で67.4%、21-100人で66.0%、101人以上で60.9%、0-5人で40.3%となった。

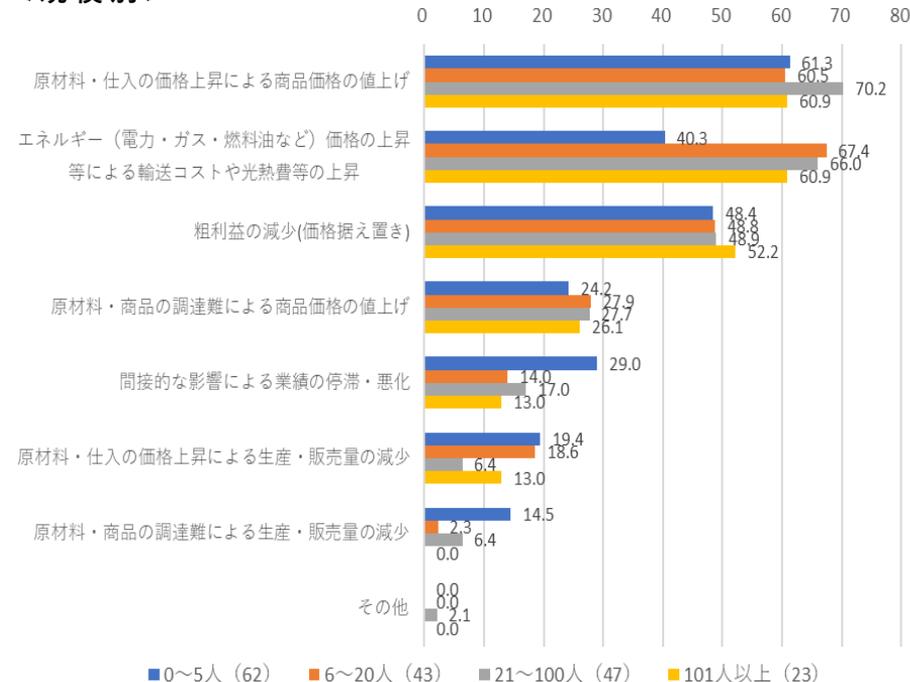
図F 具体的なマイナスの影響の内容

< 全体・業種別 >



図Eでの回答「マイナスの影響がある」、「ややマイナスの影響がある」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、23年10月期の58.4%から5.0ポイント上昇して24年1月期には63.4%となった。一方、「事業の継続は困難」は0.9ポイント上昇して6.3%となった。

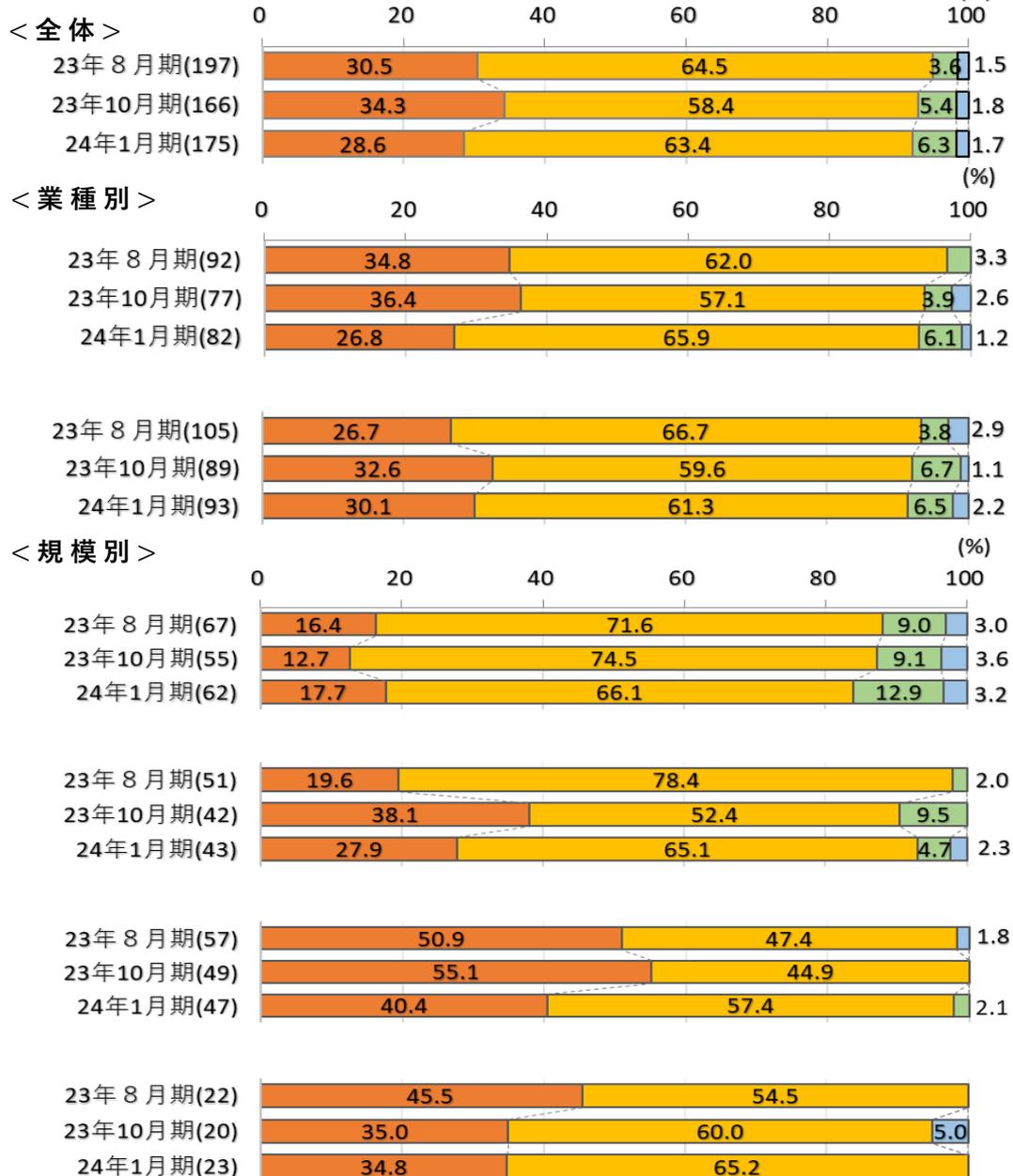
< 業種別 >

- 製造業では、「厳しいが事業の継続は可能」は10月期の57.1%から8.8ポイント上昇して1月期には65.9%となった。次いで「影響はあるが、現時点では余裕がある」は9.6ポイント下降して26.8%となった。
- 非製造業では、「厳しいが事業の継続は可能」は、10月期の59.6%から1.7ポイント上昇して1月期には61.3%となった。また、「影響はあるが、現時点では余裕がある」は、2.5ポイント下降して30.1%となった。

< 規模別 >

- 1月期は、いずれの規模においても「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。21~100人では「影響はあるが、現時点では余裕がある」の割合は、10月期から大きく下降した。
- 「事業の継続は困難」は、0~5人では増加傾向にある。

図G マイナスの影響についての具体的な状況 (%)



図Eでの回答「マイナスの影響がある」、「ややマイナスの影響がある」のみの集計

■ 影響はあるが、現時点では余裕がある ■ 厳しいが事業の継続は可能
■ 事業の継続は困難 ■ 分からない

《販売価格への転嫁の状況》 図H

< 全体 >

- 22年9月期には「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月期以降は「ある程度転嫁できている」が最も高くなった。

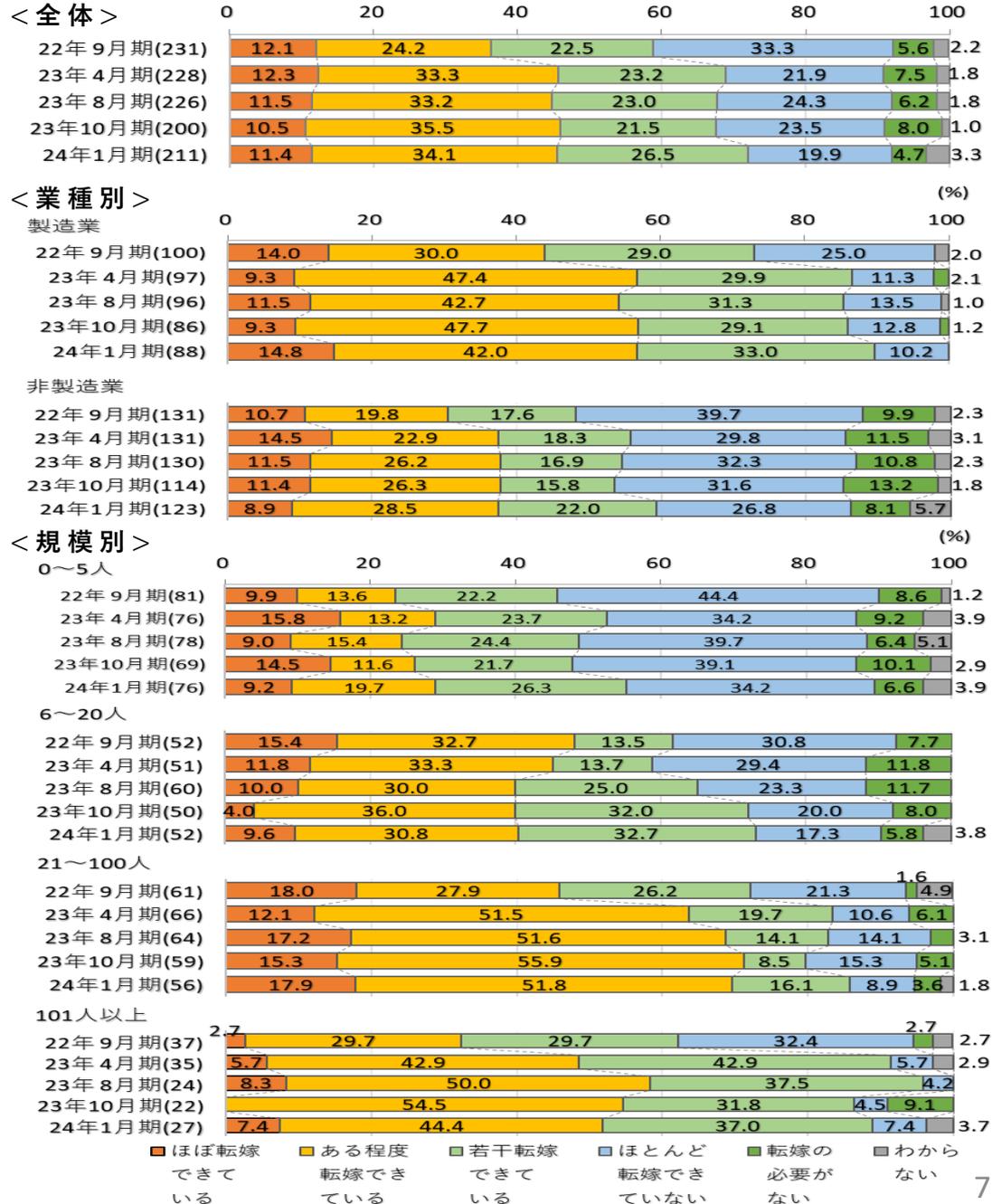
< 業種別 >

- 製造業では、22年9月期以降、「ある程度転嫁できている」の割合が最も高い状況が続いている。一方、「ほとんど転嫁できていない」は下降傾向となり、24年1月期には10.2%となった。
- 非製造業では「ほとんど転嫁できていない」が最も高い状況が続いていたが、1月期には「ある程度転嫁できている」が28.5%と最も高くなった。

< 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ている。
- 6-20人では、22年9月期以降は「ある程度転嫁できている」が最も高い状況が続いていたが、24年1月期には「若干転嫁できている」が上回った。
- 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、22年9月期までは「ほとんど転嫁できていない」が最も高かったが、それ以降は大幅に下降する一方、「ある程度転嫁できている」、「若干転嫁できている」が上昇した。
- 「ほぼ転嫁できている」、「ある程度転嫁できている」、「若干転嫁できている」の合計は上昇傾向にあり、規模が大きくなるほど割合が高くなる傾向にある。

図H 販売価格への転嫁の状況 図Eでの回答「わからない」を除く集計 (%)



《原材料等の価格上昇や調達難への対応》 図I

< 全体 >

- 「販売価格への転嫁」が64.0%、次いで「販売・営業の強化」が40.8%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「販売価格への転嫁」が81.8%と8割を超え、次いで「販売・営業の強化」が51.1%、「生産性の向上」が39.8%となった。
- 非製造業では、「販売価格への転嫁」が51.2%、続いて「販売・営業の強化」が33.3%、「経費（人件費以外）の削減」が30.9%、「仕入先との交渉」が20.3%となった。

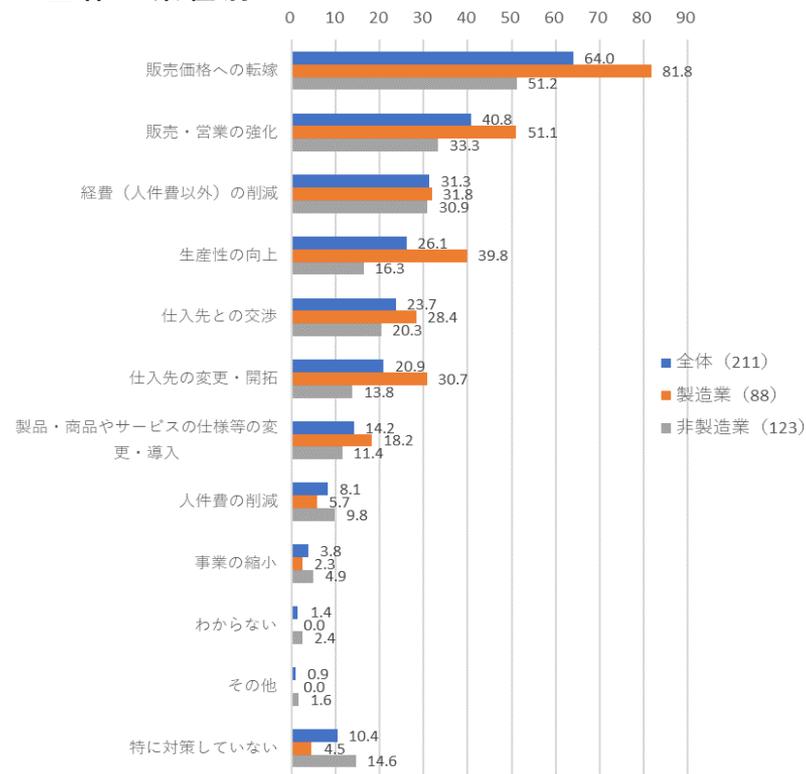
< 規模別 >

- 「販売価格への転嫁」は、101人以上で85.2%と8割を超え、0-5人では48.7%であり、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44.4%と最も高く、6-20人で42.3%、21-100人で41.1%、0-5人では38.2%となった。
- 「特に対策していない」の割合は、0-5人は15.8%、101人以上では0であり、規模が大きくなるにつれて割合は低くなっている。

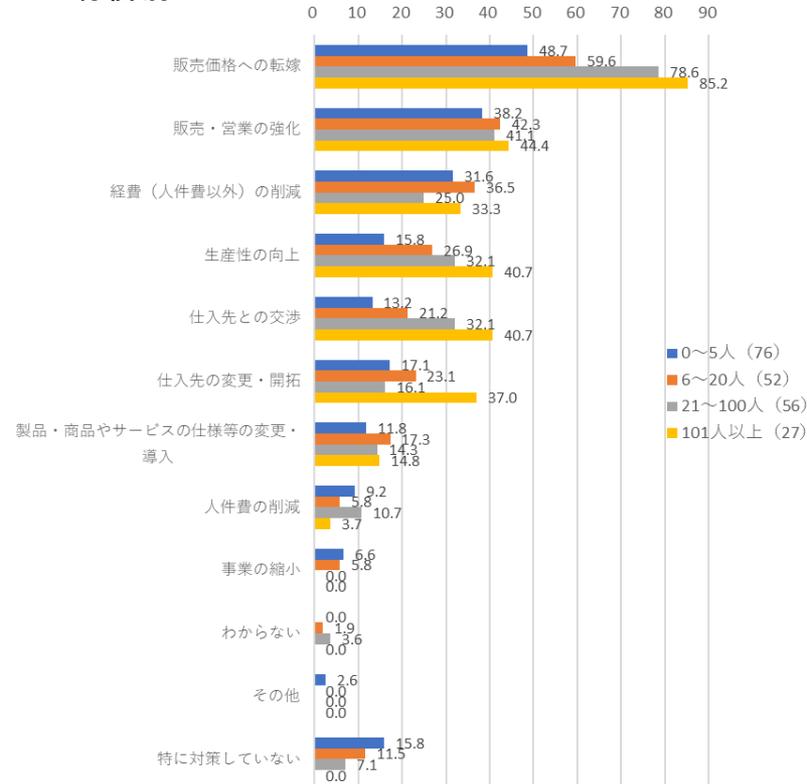
図I 原材料等の価格上昇や調達難への対応

図Eでの回答「わからない」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 >

- 23年8月期、10月期、24年1月期ともに「見通しが立たない」（8月期：30.5%、10月期：35.4%、1月期：31.6%）が最も高い。1月期では、10月期に比べて3.8ポイント下降している。

< 業種別 >

- 製造業では、23年8月期以降、「見通しが立たない」（8月期：26.0%、10月期：30.6%、1月期：33.0%）が最も高い。次いで「半年程度」（8月期：22.9%、10月期：25.9%、1月期：23.9%）となっている。

- 非製造業においても、「見通しが立たない」（8月期：33.8%、10月期：38.9%、1月期：30.6%）が最も高い。次いで、8月期には「1年程度」（27.7%）、10月期には「数年」（19.5%）、1月期には「1年程度」（23.1%）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、101人以上では「見通しが立たない」がいずれの時期においても最も高い。

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での回答「わからない」を除く集計 (%)

