

# ネットモニター調査結果 - '24年10月期 -

ご協力いただいたモニター数：222社  
調査期間：2024年11月1日～11日

## 《10月の景況判断に関する要点》（図A、図B、図C）

**業況：横ばい**  
**見通し：下向く**

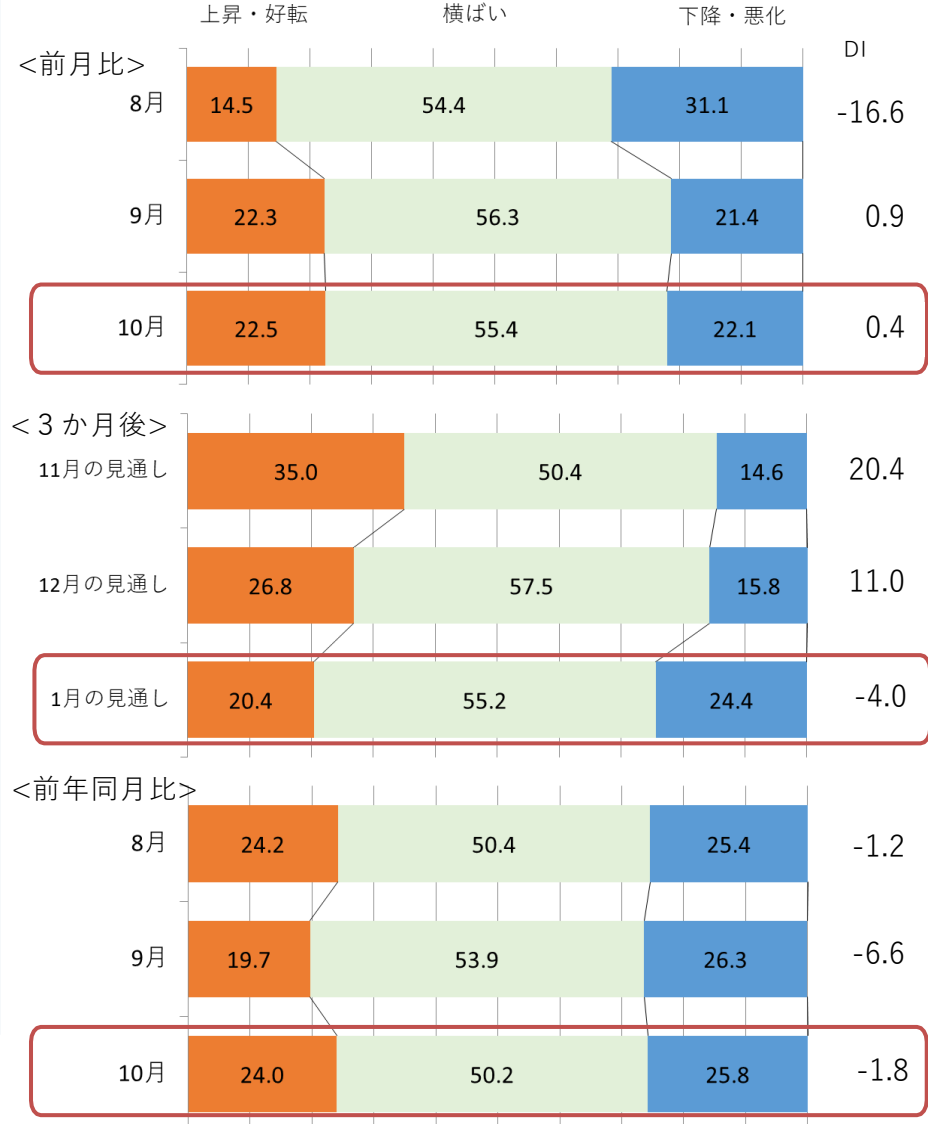
- 10月の景況（前月比）**をみると、「上昇・好転」の割合が0.2ポイント上昇して22.5%、「下降・悪化」は0.7ポイント上昇して22.1%となり、**DIは0.5ポイント下降して0.4**となった。

業種別DIは、製造業で4.9ポイント下降して3.4、非製造業で3.0ポイント上昇して-1.5となった。
- <上昇・好転要因>**は、「内需が増大したから」が60.0%、「時期的、季節的な要因で」が42.0%と突出して高くなった。
- <下降・悪化要因>**は、「内需が減少したから」が53.1%と最も高く、「時期的、季節的な要因で」が30.6%、「原材料・仕入れ価格などコストが上昇したから」が20.4%と続いた。
- 3ヵ月後（1月）の見通し**は、「上昇・好転」が6.4ポイント下降して20.4%、「下降・悪化」が8.6ポイント上昇して24.4%となり、**DIは15.0ポイント下降して-4.0**となった。
- 10月の前年同月比**は、「上昇・好転」が4.3ポイント上昇して24.0%、「下降・悪化」が0.5ポイント下降して25.8%となり、**DIは4.8ポイント上昇して-1.8**となった。

業種別DIは、製造業で2.9ポイント上昇して9.2、非製造業で6.8ポイント上昇して-9.0となった。

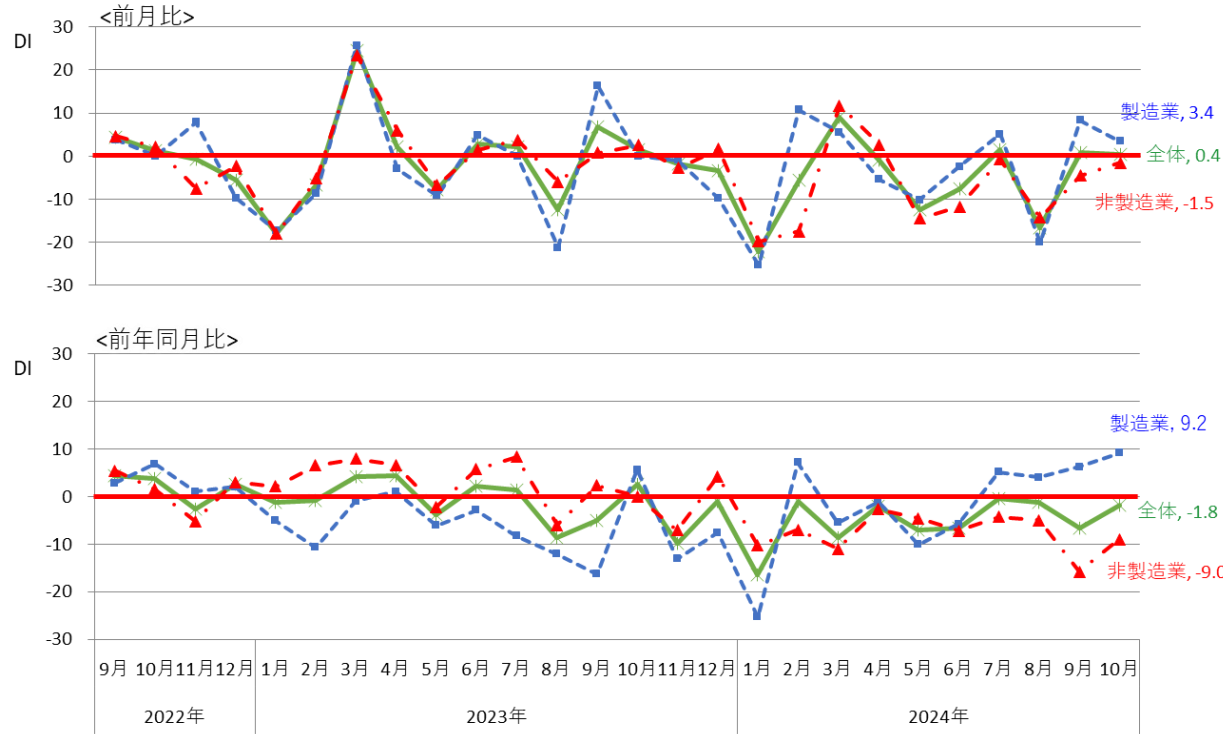
注：ネットモニター調査は、2019年4月から大阪市経済戦略局と（公財）大阪産業局が共同実施しており、両調査の回答を集約のうえ、とりまとめて結果を公表しております。

図A 景況判断

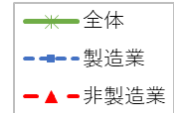


表示した比率は小数点以下第2位で四捨五入しているため、表示した比率の合計が100.0%にならない場合がある。

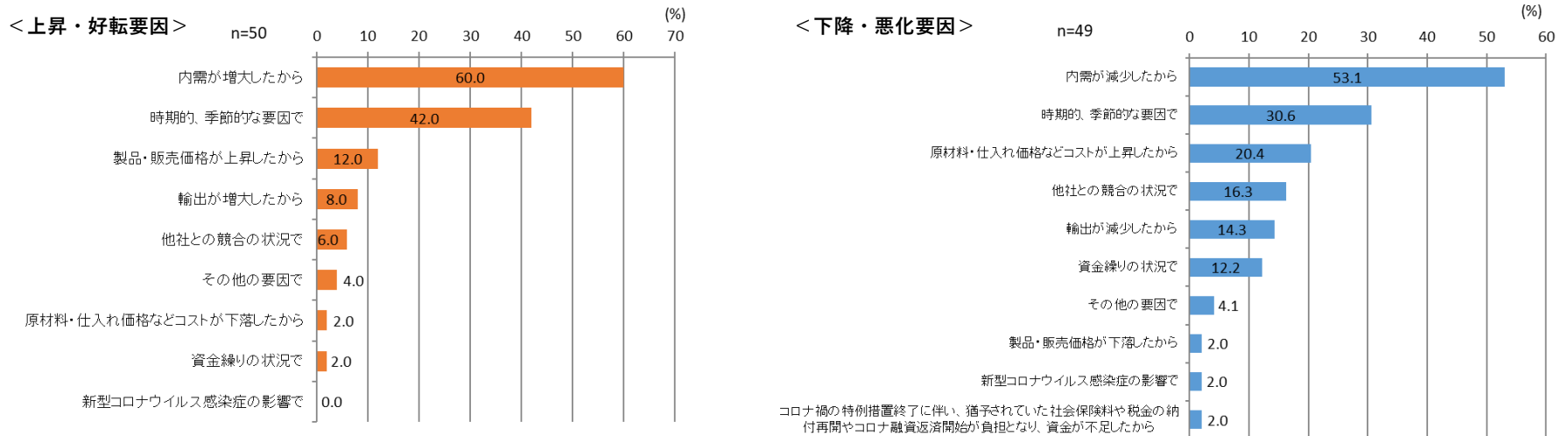
### 図 B 景況DIの推移（業種別）



\* 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



## 《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2.2ポイント下降し、16.2となった。

### <業種別>

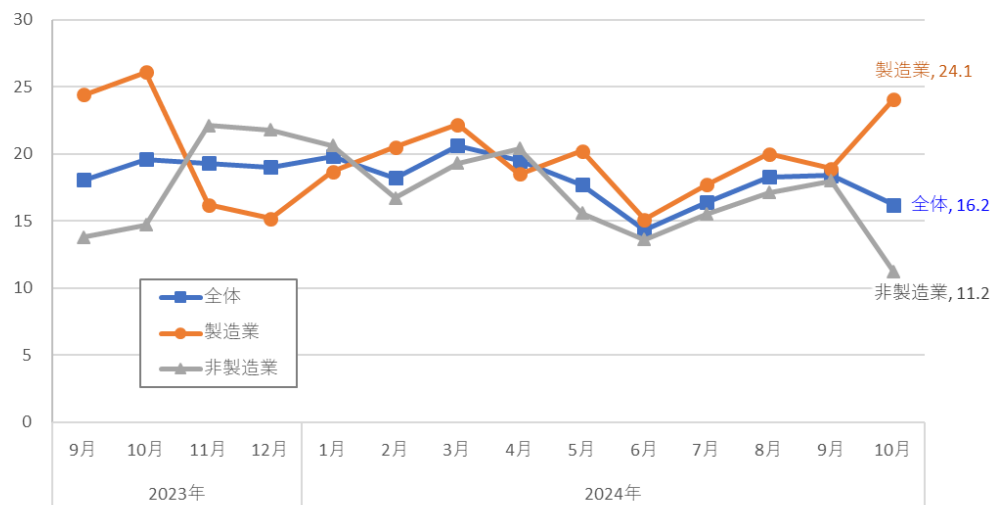
- 製造業では、DIは5.2ポイント上昇して、24.1となった。
- 非製造業では、DIは6.8ポイント下降して、11.2となった。

### <規模別>

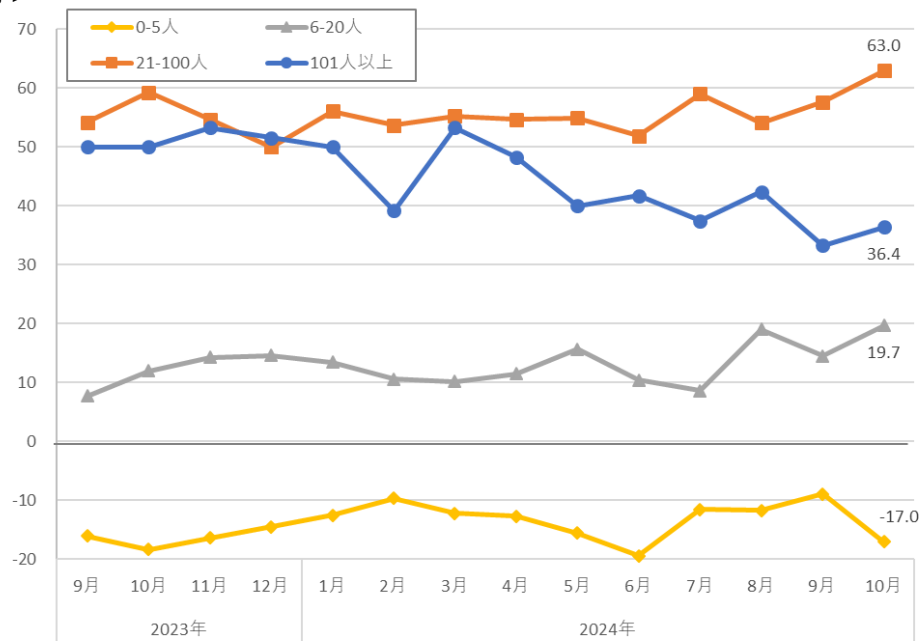
- 0-5人では、DIは8.1ポイント下降して-17.0となった。
- 6-20人では、DIは5.2ポイント上昇して19.7となった。
- 21-100人では、DIは5.4ポイント上昇して63.0となった。
- 101人以上では、DIは3.1ポイント上昇して36.4となった。

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45.2%、「ややマイナスの影響がある」が35.7%となり、合計すると、80.9%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 前月（9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1.5ポイント上昇した。

### < 業種別 >

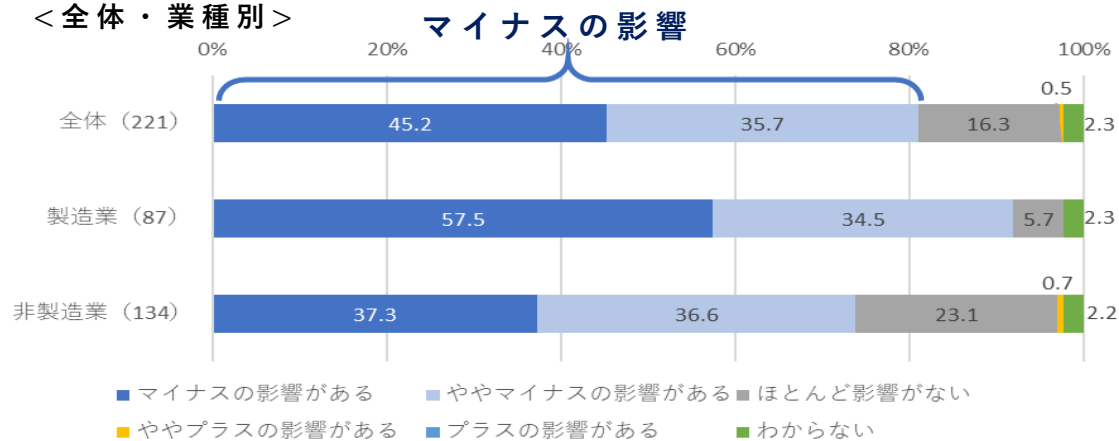
- 製造業では「マイナスの影響がある」が57.5%、「ややマイナスの影響がある」が34.5%となり、合計すると92.0%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 非製造業では「マイナスの影響がある」が37.3%、「ややマイナスの影響がある」が36.6%で、合計するとマイナスの影響があるのは73.9%となり、製造業よりも低い結果となった。

### < 規模別 >

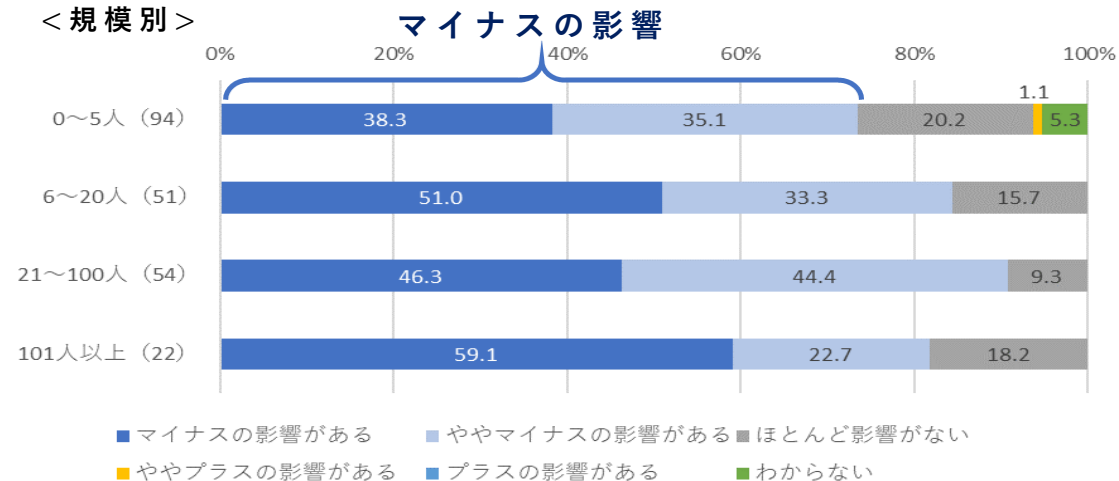
- 「マイナスの影響がある」と「ややマイナスの影響がある」を合計した割合は、21-100人で90.7%、6-20人で84.3%、101人以上で81.8%、0-5人で73.4%となった。

図E 原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難の影響

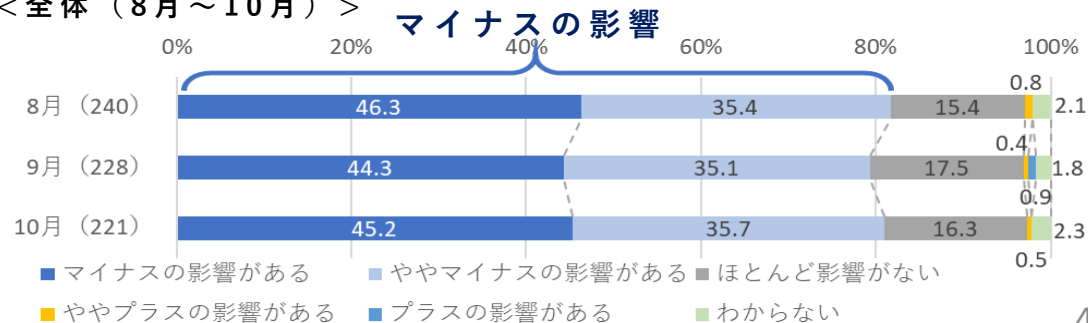
### < 全体・業種別 >



### < 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57.6%と最も高く、続いて「粗利益の減少(価格据え置き)」が50.3%、「エネルギー（電力・ガス・燃料油など）価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が46.3%、「原材料・商品の調達難による商品価格の値上げ」が24.9%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70.9%と7割を超え、「粗利益の減少」が55.7%、「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51.9%となった。

熱費等の上昇」が51.9%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46.9%、「粗利益の減少」が45.9%、「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41.8%となった。

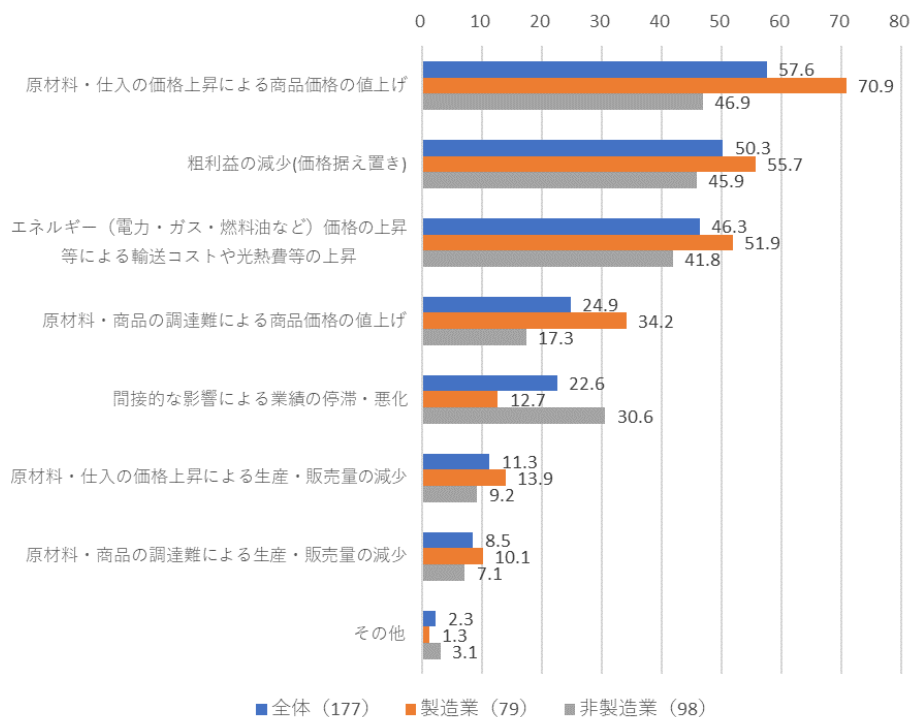
### < 規模別 >

- 「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77.8%、6-20人で65.1%、21-100人で55.1%、0-5人で49.3%といずれの規模においても高い割合となった。
- 「粗利益の減少」は、101人以上、6-20人で6割前後を占めた。

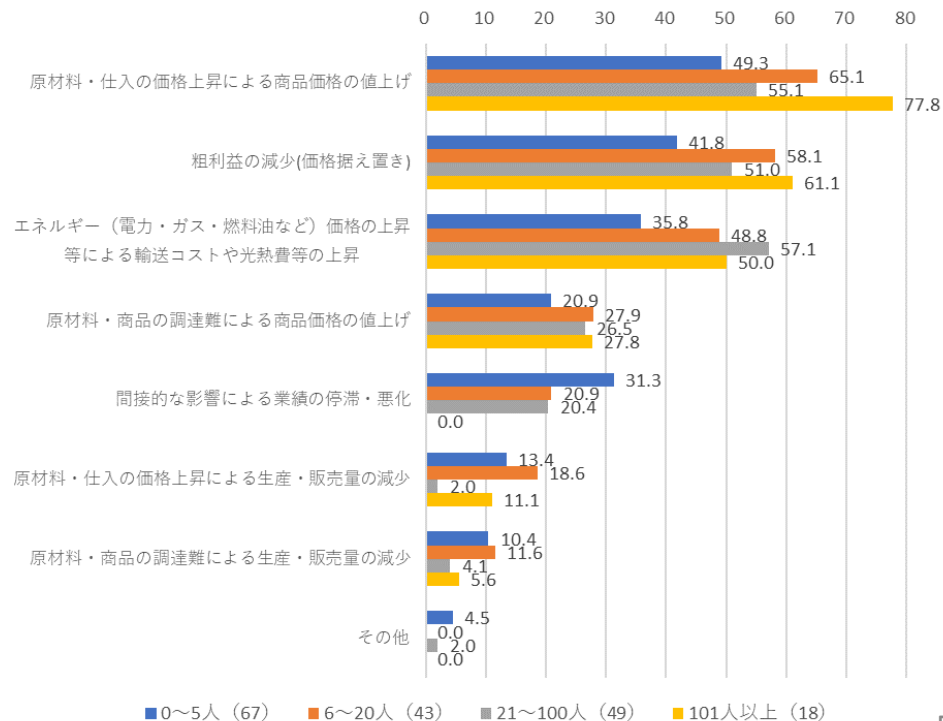
図F 具体的なマイナスの影響の内容

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

### < 全体・業種別 >



### < 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、24年8月期の60.2%から7.7ポイント下降して24年10月期には52.5%となった。一方、「事業の継続は困難」は1.5ポイント上昇して5.1%となった。

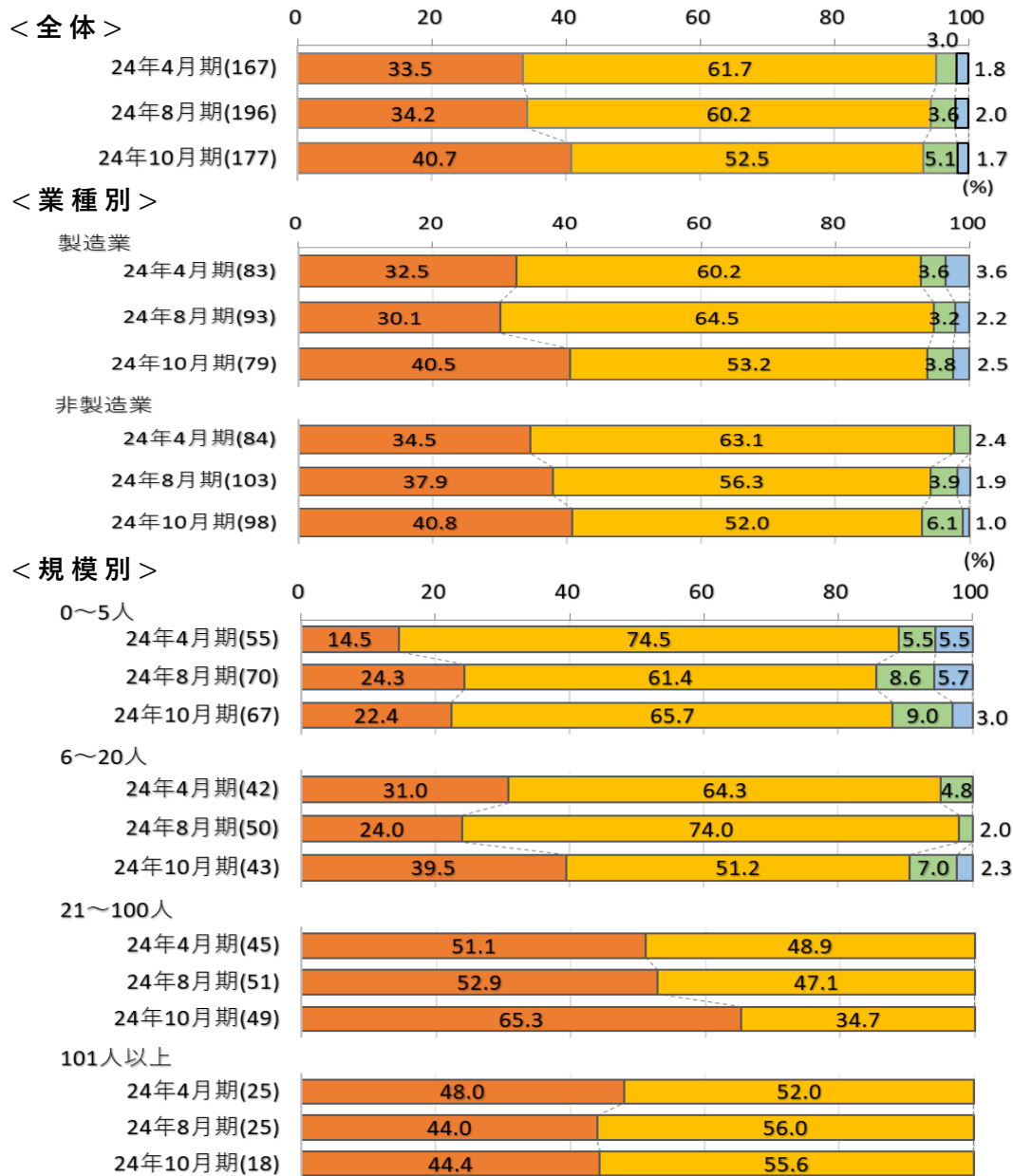
#### < 業種別 >

- 製造業では、「厳しいが事業の継続は可能」は8月期の64.5%から11.3ポイント下降して10月期には53.2%となった。次いで「影響はあるが、現時点では余裕がある」は10.4ポイント上昇して40.5%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56.3%から4.3ポイント下降して10月期には52.0%となった。また、「影響はあるが、現時点では余裕がある」は、2.9ポイント上昇して40.8%となった。

#### < 規模別 >

- 21～100人では「影響はあるが、現時点では余裕がある」が最も高く、その他の規模では「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。

## 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

## 《原材料等の価格上昇や調達難への対応》 図H

### < 全体 >

- 「販売価格への転嫁」が58.7%、次いで「販売・営業の強化」が39.4%、「経費（人件費以外）の削減」が31.9%となった。

### < 業種別 >

- 製造業では、「販売価格への転嫁」が82.1%を占め、次いで「販売・営業の強化」が47.6%、「経費（人件費以外）の削減」が31.9%となった。

の削減」が39.3%となった。

- 非製造業では、「販売価格への転嫁」が43.4%、「販売・営業の強化」が34.1%となった。

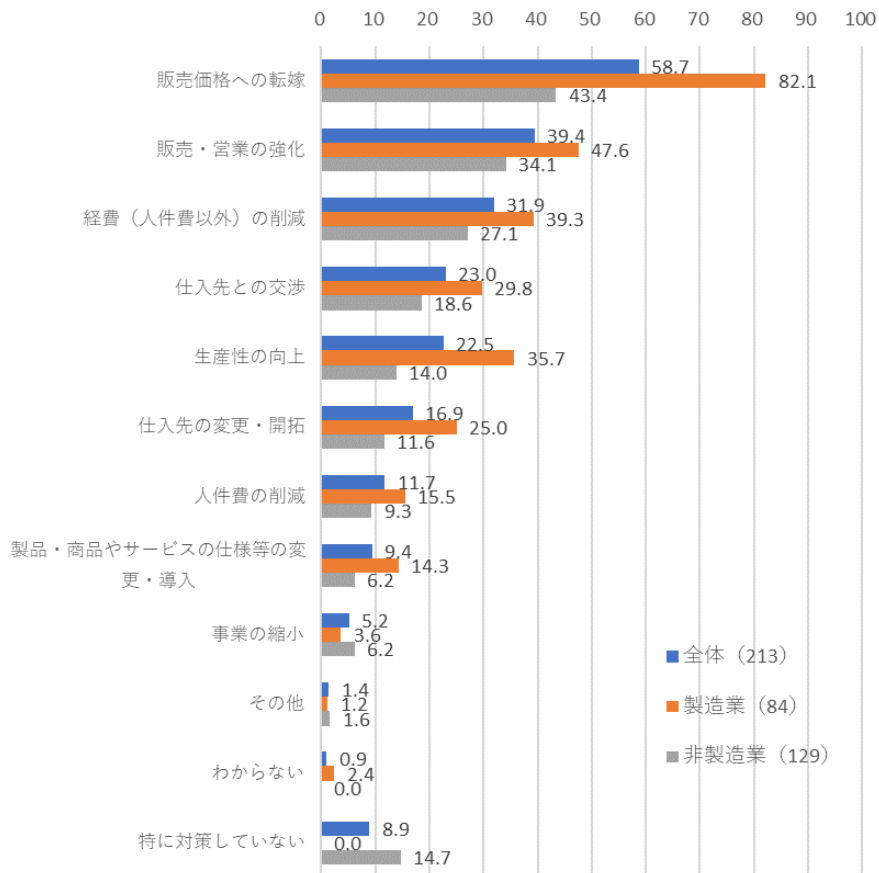
### < 規模別 >

- 「販売価格への転嫁」は、21-100人で79.6%、101人以上で68.2%、6-20人で60.8%、0-5人で41.9%と、いずれの規模においても最も高い割合を占めた。

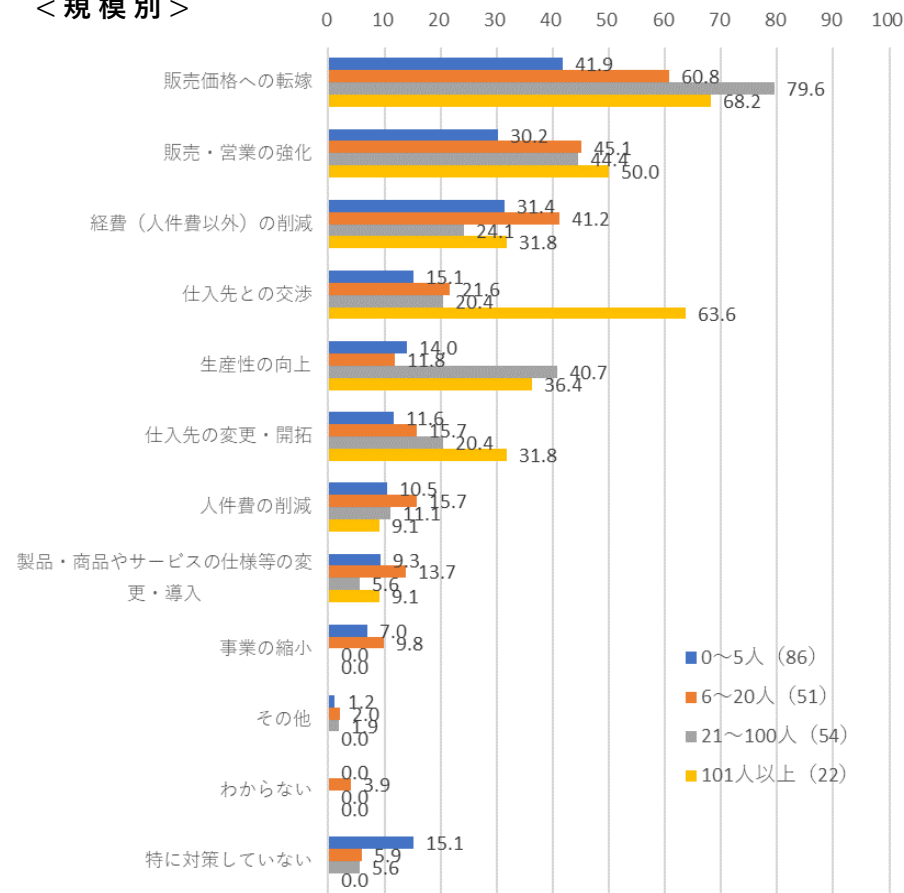
図H 原材料等の価格上昇や調達難への対応

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

### < 全体 >

- いずれの時期も「見通しが立たない」（4月期：36.3%、8月期：31.6%、10月期：28.2%）が最も高かった。

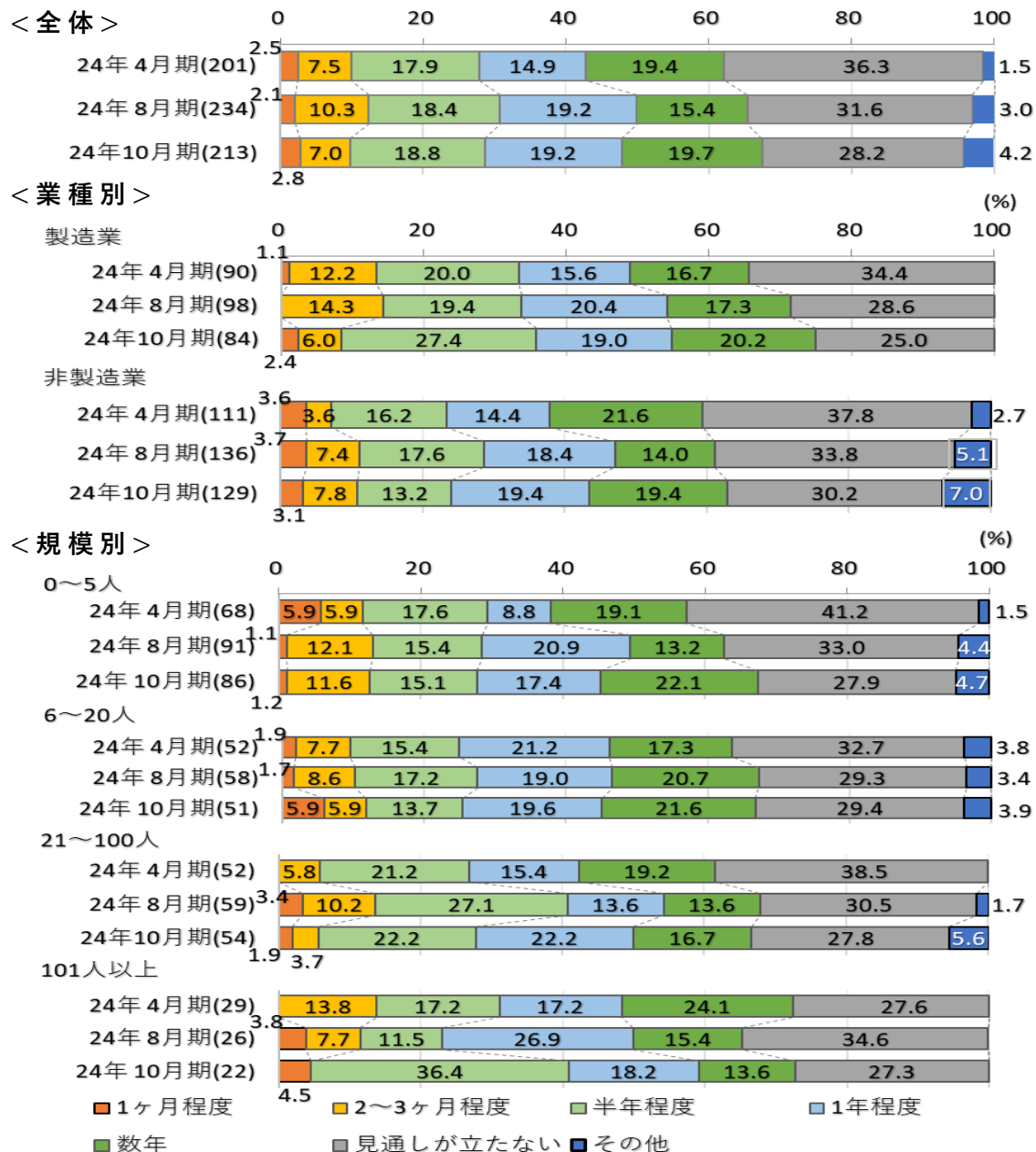
### < 業種別 >

- 製造業では、「見通しが立たない」は、4月期（34.4%）、8月期（28.6%）には最も高かったが、10月期には「半年程度」が27.4%と最も高くなった。
- 非製造業では、いずれの時期も「見通しが立たない」（4月期：37.8%、8月期：33.8%、10月期：30.2%）が最も高かった。

### < 規模別 >

- 10月期は、101人以上では「半年程度」が36.4%と最も高く、その他の規模では「見通しが立たない」が最も高かった。

図1 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 (%)





## 《直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか》図J

### < 全体 >

- 直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うかという問いに対して、「4割～6割程度」が23.9%と最も高く、次いで「1割～3割程度」が22.5%、「7割～9割程度」が20.2%、「0割（全く転嫁できていない）」が18.3%という順となった。

### < 業種別 >

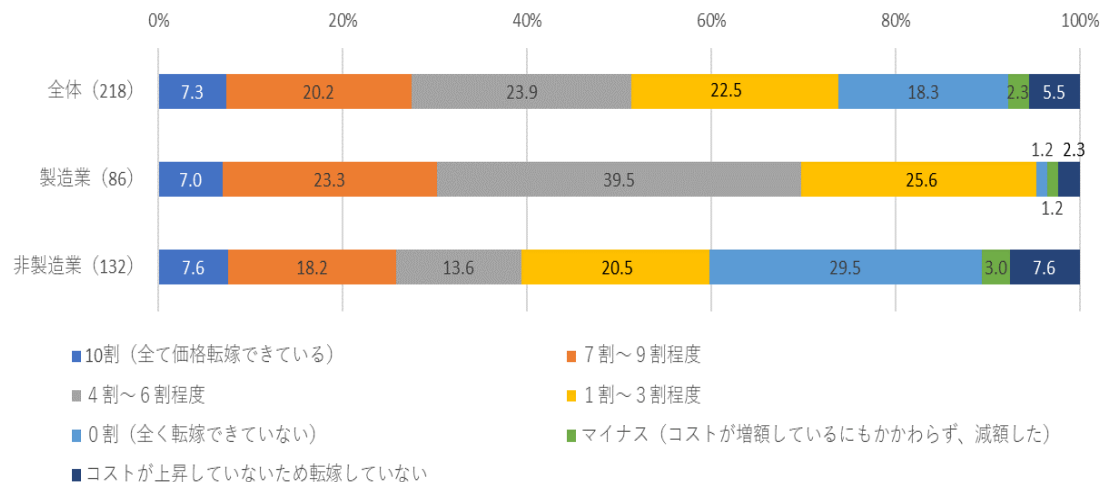
- 製造業では「4割～6割程度」39.5%、「1割～3割程度」25.6%、「7割～9割程度」23.3%と全体と同じ順位で、次に「10割（全て価格転嫁できている）」の7.0%が続いている。
- 非製造業では「0割（全く転嫁できていない）」が29.5%と最も高くなった。次いで、「1割～3割程度」が20.5%、「7割～9割程度」が18.2%、「4割～6割程度」が13.6%と続いている。
- “転嫁できている”という回答（10割、7～9割、4～6割、1～3割）は、製造業95.4%、非製造業59.9%で、製造業のほうが転嫁できている状況である。

### < 規模別 >

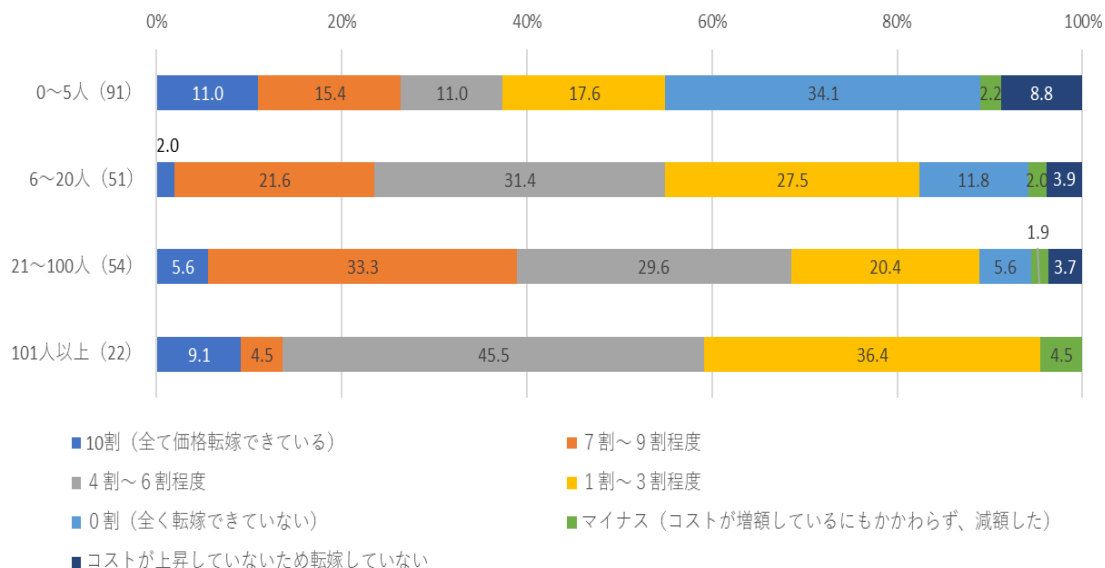
- “転嫁できている”の割合は、0-5人(55.0%)、6-20人(82.5%)、21-100人(88.9%)、101人以上(95.5%)と、規模が大きくなるほど転嫁できているという傾向にある。

図J 直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか

### < 全体・業種別 >



### < 規模別 >



## 《一部でも価格転嫁できない要因》 図K

### < 全体 >

- 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたかに関して）は、「需要が減少しているため」が36.8%、「競合他社が販売価格を上げていない（据え置き、値下げ）ため」が33.2%、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」が29.5%、「取引先から据え置き要求・値下げ要求された（据え置き・値下げ要求が強まっている）ため」が25.3%という順となった。

### < 業種別 >

- 製造業では、「競合他社が販売価格を上げていない（据え置き、値下げ）ため」が43.6%、次いで「需要が減少しているため」が39.7%、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が34.6%と続いている。
- 非製造業では、「需要が減少しているため」が34.8%、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」が26.8%、「競合他社が販売価格を上げていないため」が25.9%となった。

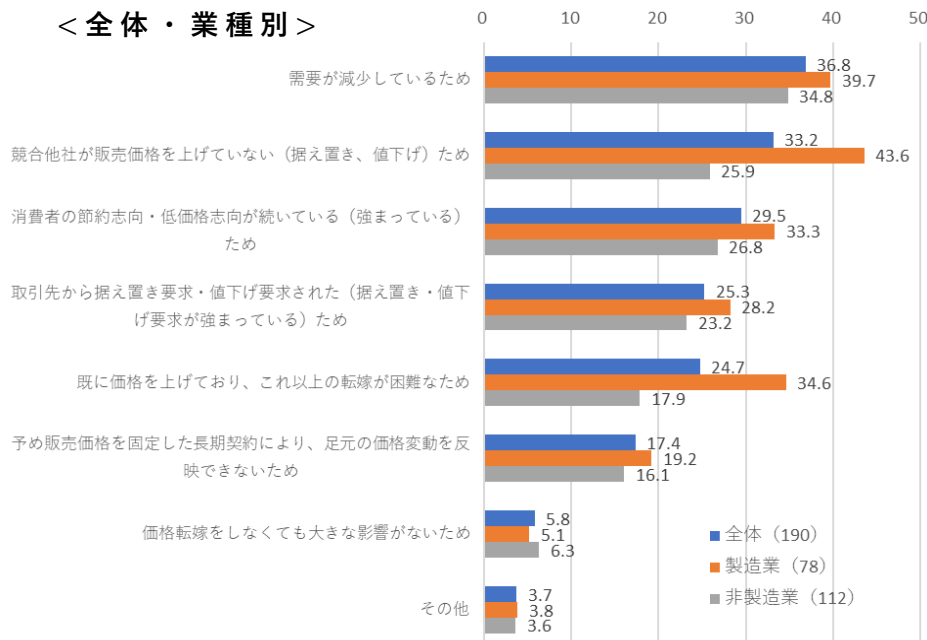
### < 規模別 >

- 「需要が減少しているため」は、いずれの規模においても割合が高くなった。
- 101人以上では「競合他社が販売価格を上げていないため」が50.0%に達した。

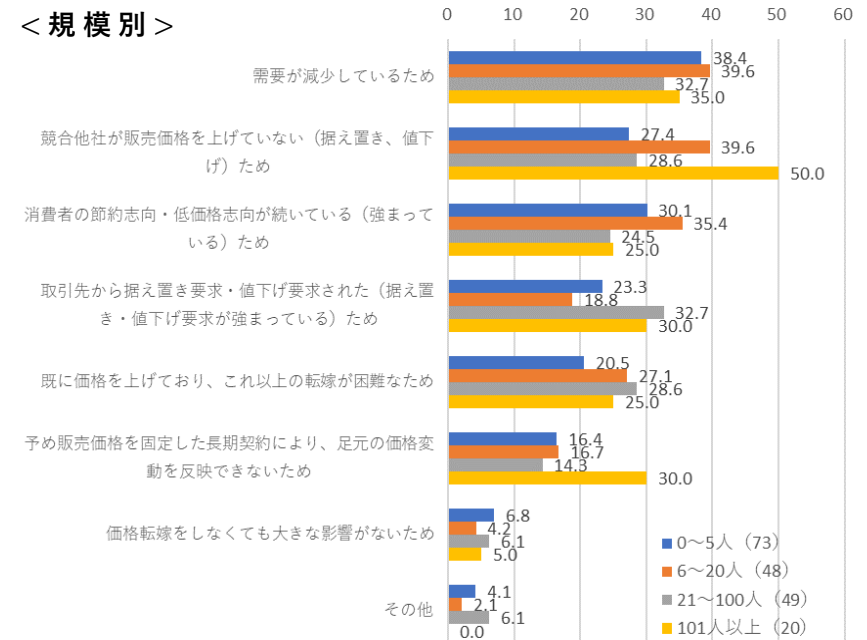
図K 一部でも価格転嫁できない要因

図Jでの回答「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」、「0割（全く転嫁できていない）」、「マイナス（コストが増額しているにもかかわらず、減額した）」のみの集計

### < 全体・業種別 >



### < 規模別 >



## 《直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか》図L

### < 全体 >

- 直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うかという問いに対して、「1割～3割程度」が27.6%と最も高く、次いで「0割（全く転嫁できていない）」が25.3%、「4割～6割程度」が15.7%となった。

### < 業種別 >

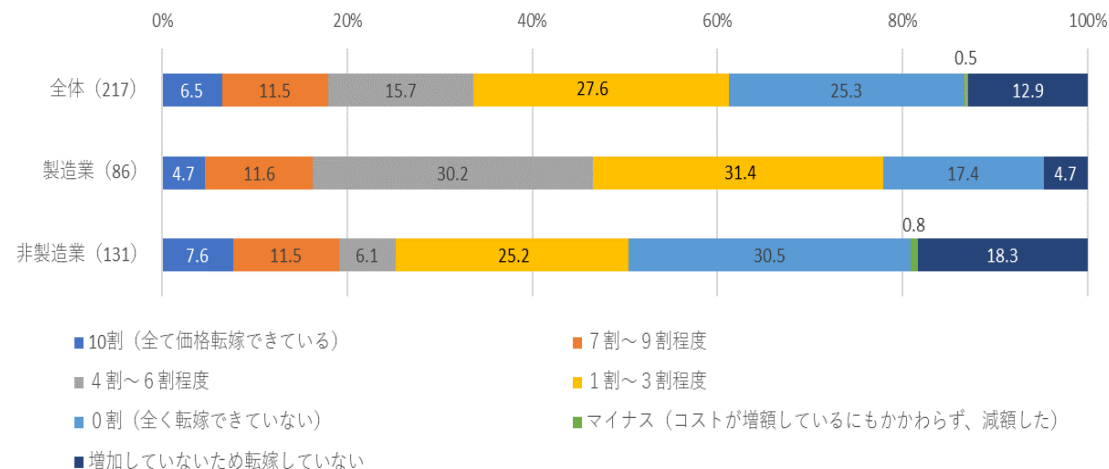
- 製造業では「1割～3割程度」が31.4%、「4割～6割程度」が30.2%、「0割（全く転嫁できていない）」が17.4%となった。
- 非製造業では「0割（全く転嫁できていない）」が30.5%と最も高く、次いで「1割～3割程度」が25.2%、「増加していないため転嫁していない」が18.3%と続いている。
- “転嫁できている”という回答（10割、7～9割、4～6割、1～3割）は、製造業77.9%、非製造業50.4%で、製造業のほうが転嫁できている状況である。

### < 規模別 >

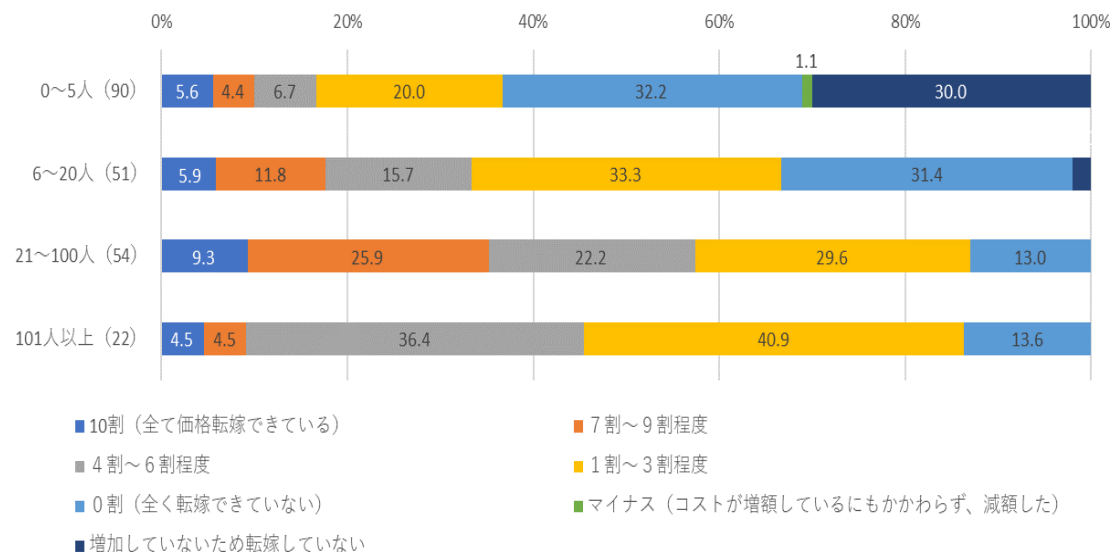
- “転嫁できている”の割合は、0-5人(36.7%)、6-20人(66.7%)、21-100人(87.0%)、101人以上(86.3%)と、比較的、規模が大きくなるほど転嫁できているという傾向にある。

図L 直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか

### < 全体・業種別 >



### < 規模別 >



## 《一部でも価格転嫁できない要因》 図M

### < 全体 >

- 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたかに関して）は、「需要が減少しているため」が35.4%、「競合他社が販売価格を上げていない（据え置き、値下げ）ため」が34.9%、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」が27.4%、「取引先から据え置き要求・値下げ要求された（据え置き・値下げ要求が強まっている）ため」が25.1%という順となった。

### < 業種別 >

- 製造業では、「競合他社が販売価格を上げていないため」が41.0%、次いで「需要が減少しているため」が37.2%、

「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が33.3%と続いている。

- 非製造業では、「需要が減少しているため」が34.0%、「競合他社が販売価格を上げていないため」が29.9%となった。

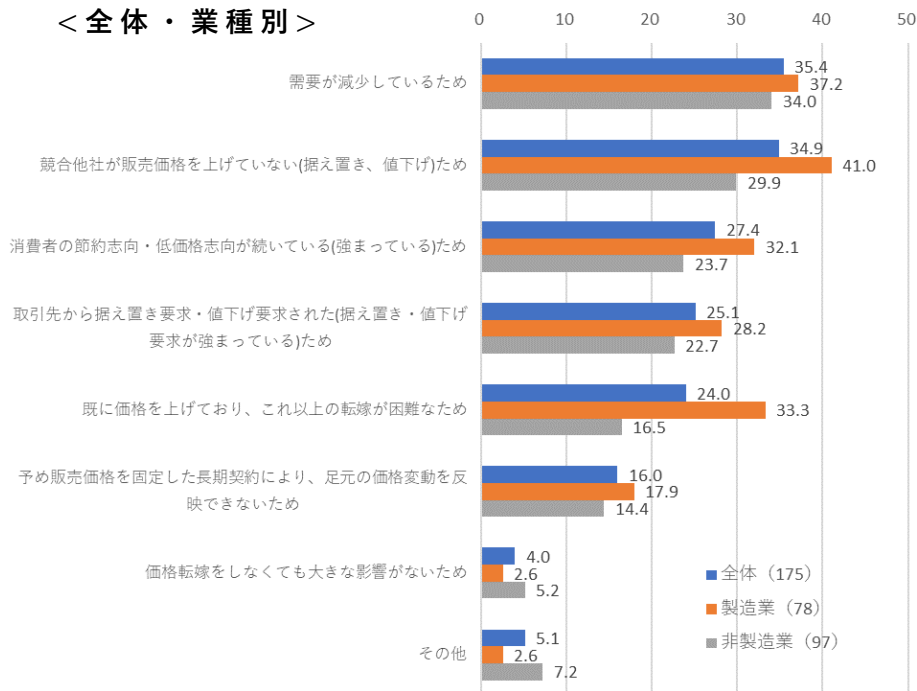
### < 規模別 >

- 「需要が減少しているため」、「競合他社が販売価格を上げていないため」は、いずれの規模においても割合が高い傾向にある。
- 101人以上では「競合他社が販売価格を上げていないため」、「需要が減少しているため」、「取引先から据え置き要求・値下げ要求されたため」がいずれも3割を超え、多くの項目で高い割合を占めた。

図M 一部でも価格転嫁できない要因

図Lでの回答「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」、「0割（全く転嫁できていない）」、「マイナス（コストが増額しているにもかかわらず、減額した）」のみの集計

### < 全体・業種別 >



### < 規模別 >

