

## Ⅲ ヒアリング調査からみた企業の声

### 1 製造業

#### (1) 一般機械器具

##### 【景況感】

- ・半導体関連は市場全体が減産サイクルに入っており不況である。
- ・製造業界全体として設備投資の動きが弱く、景況感はあまり良くない。
- ・自動車業界でEV化の動きが進めば新たな受注が期待できるが、現状具体的な話は無い。

##### 【売上高】

- ・半導体関連の需要が落ち込み、売上高は減少した。
- ・大手自動車メーカーなどは部品の供給不足が解消して生産が持ち直している反面、足元ではこれまでの受注在庫を捌いている段階の為、新商品の展開や設備投資にかかる受注が少ないのではないかと。

##### 【受注単価】

- ・原材料費や人件費の上昇分の価格転嫁は現状十分ではないが徐々に進んでいる。
- ・原材料費の上昇に対しての価格転嫁の進捗率は70%程度。一方で、電気料金等動力費の上昇分は価格転嫁できていない。
- ・大手の得意先に対しても以前に比べ価格交渉はしやすくなっており受注単価は上昇しているが、原材料費等の上昇に対しての価格転嫁は未だ十分ではない。

##### 【原材料価格】

- ・鋼材(合金鋼、特殊鋼等)は総じて高止まりの状況にある。昨年比で10%増、3年前比で30%増。
- ・足元で価格上昇率は鈍化している印象はあるが、当面高止まりするのではないかと。

##### 【その他諸経費】

- ・電気料金は前年の同時期と比べると約1.5倍に上昇している。

##### 【採算性】

- ・受注単価は上昇するも原材料費や動力費、人件費の上昇に対して価格転嫁は十分ではなく、採算性は悪くなっている。
- ・半導体関連の受注量が落ちているため全体の採算としても悪化している。

##### 【設備投資】

- ・工場敷地内に新たな建屋を建設し、自動旋盤機を導入。
- ・旋盤機の老朽化に伴う更新、新たな自動旋盤機の導入に投資した。
- ・工場の屋根に太陽光パネルを設置予定。

##### 【今後の見通し】

- ・半導体関連の回復は来年以降とみられ、当面は悪い方向に向かう。
- ・原材料費等が高止まりしており、受注が回復しないと採算も当面回復しない。

#### (2) 輸送用機械器具

##### 【景況感】

- ・4～5月はやや低調だが、半導体不足が解消されつつあり6月以降は増産を予定。
- ・全体の受注量は昨年と比べあまり変わらず景況感としては普通。新規の注文は少ない印象。

- ・大手メーカーからの受注は増加基調だが想定していた程ではなく景況感は普通である。

#### 【売上高】

- ・価格転嫁により売上高は5%程増加。受注高としてはあまり変わらず。
- ・自動車メーカーの生産回復から売上高は前年同期比10%増。
- ・4～5月はやや低調だが6月以降は増産予定のため売上高としては前年同期と変わらず。

#### 【受注単価】

- ・原材料費の価格転嫁はできたが、電気料金は価格転嫁に応じてもらえていない。
- ・原材料費の価格転嫁について応諾は得られたが実際に価格に反映できるのは来年以降。
- ・大手自動車部品メーカーとの間では電気料金分の価格転嫁について、所定のフォーマットを用いた共通ルールを設定することになった。

#### 【原材料価格】

- ・ステンレスなど主要な部材は大手得意先からの支給のため影響はなし。梱包材などは高騰している。
- ・プラスチック材、真鍮、アルミの高騰は続いている。
- ・鋼材の価格上昇は落ち着いてきている。ニッケルは価格が下がってきている。

#### 【その他の諸費用】

- ・電気料金は前年同期の約1.5倍、溶接に使用する炭酸ガスは約2倍になった。
- ・工場の屋根に太陽光パネルを設置し発電・自家消費を始めたため、今後は従来の電気料金から20%程度は低減できる見込み。

#### 【採算性】

- ・原材料費や電気料金の価格転嫁は進んでいるが、人件費等その他の諸経費など価格転嫁しきれないものがあり、採算は悪化している。
- ・価格転嫁を十分にできないなか、受注量が増えない限り採算は良くならない。

#### 【設備投資】

- ・老朽設備の更新に目途がついたため、工場の屋根に太陽光パネルを設置した。
- ・今後受注量が増えたら設備投資を検討したい。
- ・省人化のため溶接加工に用いるロボットの導入を検討している。

#### 【今後の見通し】

- ・自動車メーカーの生産回復から受注増加が予想され、良い方向に向かう
- ・メーカーの計画内示は増産見込みだが、下方修正の可能性も高く、どちらともいえない。また、中長期的な計画の情報はなく、見通しは不透明。

### (3) 電気機械器具

#### 【景況感】

- ・足元は半導体の需要サイクルの底の時期にあり、不況である。
- ・コロナ関連の医療製品が5類への移行で需要減となる一方で経済活動正常化の恩恵は特に無く、景況感としては不況である。

#### 【売上高】

- ・中国向けのスマートフォン関連の受注が大きく落ち込んだことで、売上は減少した。
- ・抗原検査キットの需要が減り売上高は前年同月比8.5%減となった。

#### 【受注単価】

- ・電気料金上昇分の価格転嫁について得意先の理解が得られ受注単価は上昇した。

#### 【原材料価格】

- ・製品の洗浄に使用するアルコール類が昨年に比べ10%程度上がった。
- ・全体的に上昇傾向が続いている。

#### 【その他の諸経費】

- ・電気料金が前年比約2倍に上昇している。
- ・水道光熱費が前年同期比で15%増。クリーンルームを24時間稼働させているため負担が大きい。

#### 【採算性】

- ・売上高が減少するなかで原材料費、諸経費が上がっており採算性は悪くなっている。

#### 【設備投資】

- ・今後の中国向け製品の受注回復に備え洗浄装置を導入。
- ・品質保証に対応するため検査装置を導入。
- ・老朽化した設備の更新を行った。

#### 【今後の見通し】

- ・国内、海外ともにコロナの収束で回復予想はあるが不透明さが強くどちらとも言えない。

### (4) 金属製品

#### 【景況感】

- ・半導体関連の受注が大きく減少、自動車関連も動きが弱く景況感は不況である。
- ・産業用機械関連やインフラ関連の受注はあまり変わらず、景況感は普通である。

#### 【売上高】

- ・受注量はやや減少したが、価格転嫁により単価が上がり売上高はあまり変わらない。
- ・半導体関連の売上高は前年比40%減少した。
- ・受注減を受けて新規取引先の開拓に注力し、まだロットは小さいが昨年より複数社と取引開始に至った。

#### 【受注単価】

- ・価格転嫁により単価は前年同期比で10%上がった。
- ・原材料費の上昇に対する製品価格への転嫁率は70%程度。特に自動車関連や建築関連は得意先との価格転嫁の交渉が難しい。
- ・原材料費以外の諸経費（電気料金等）の上昇分は今後交渉していく。

#### 【原材料価格】

- ・ステンレス材などは上昇基調にあるが、ピークアウトする兆しがある。
- ・前年同期に比べ全体的に原材料価格は上がっているが、銅は2倍、真鍮は1.5倍に上昇しており負担が大きい。

#### 【その他の諸費用】

- ・受注減により外注費が減少した。
- ・電気料金は前年同期の1.5倍、ガス代は15%程度上昇している。

### 【採算性】

- ・コスト高に対し価格転嫁は未だ十分でなく採算性は悪くなった。
- ・全体の売上高が減っており、採算性は悪くなった。
- ・受注減や各種コストの上昇に対し、価格転嫁と受注減に伴う支出減や社内での合理化で、全体としての採算性はあまり変わらない。

### 【設備投資】

- ・今後の受注回復に向け、新たな工場建屋の建設と増産・生産性向上に資する設備を導入。
- ・老朽化した設備の更新や建物の補修を行った。
- ・見積りもののシステム化に向け、新たなソフトの導入を予定。

### 【今後の見通し】

- ・今後業況は回復する見込みではあるが、半年程度の時間を要すると思われる。
- ・半導体サイクルの関係で足元は底の位置にあり、今後回復に向かう見込み。
- ・自動車関連中心に先行きに不透明感が強い。

## (5) プラスチック製品

### 【景況感】

- ・大手中心に引き合いは強いが、原材料費などコスト上昇が続くなかでも価格競争は続いており業界全体として淘汰が進むと思われ、景況感としてはどちらとも言えない。
- ・樹脂関係の動きが弱く、不況である。
- ・今年に入ってから半導体関連の受注が減少傾向にあり不況である。

### 【売上高】

- ・大手からの住宅資材関係の受注増加と価格転嫁により売上高は増えた。
- ・価格転嫁はできているが、航空機関連の受注回復が遅れており全体の売上高は変わらない。
- ・価格転嫁により売上高は増えているが、今後受注量が減るかもしれない。

### 【受注単価】

- ・原材料、電気代ともに十分に価格転嫁ができている。
- ・原材料費の価格転嫁により前年同期比で10%ほど単価は上昇。電気料金分の価格転嫁は得意先と今後交渉予定。

### 【原材料価格】

- ・樹脂の原料は昨年から高騰しており、現在は高止まりの状況。
- ・フッ素系材料は今後値上がりが予定されている。

### 【人件費】

- ・定期昇給にて平均3%の賃上げを実施した。
- ・パート社員の賃上げを実施した。
- ・2%程度のベースアップと5名の新卒採用により人件費が上がった。

### 【採算性】

- ・売上は増えたがコスト上昇分を全て価格転嫁できているわけではなく採算は悪化した。
- ・価格転嫁が進んでおり採算は良くなった。
- ・採算はほとんど変わっていない。

### 【設備投資】

- ・土地を取得済みで、倉庫の建設を予定している。
- ・マシニングセンタを導入した。
- ・生産管理システムの導入を検討している。

### 【今後の見通し】

- ・自動車業界、航空機業界の生産が回復すれば受注増加となる見込み。
- ・各種コストの上昇基調は当面続と思われるので、売上の増加で補っていきたい。

## (6) 食料品製造

### 【景況感】

- ・売上高は回復しているが、原材料費が高騰しており、景況感は普通である。

### 【売上高】

- ・コロナの制限緩和により消費が上向き、売上はコロナ禍前の水準に回復した。
- ・価格転嫁に加え、大手外食チェーンからの新規受注獲得により売上は増加した。

### 【受注単価】

- ・卵をはじめ原材料が高騰しており価格転嫁を進めているが、OEM製造においては既存商品は価格転嫁が難しい。そのため新商品の開発とその販売時の利益率確保に注力している。
- ・価格転嫁により受注単価は増加した。

### 【原材料価格】

- ・卵は仕入先の見直しにより調達については逼迫していないが、価格は依然として高く前年同月比で50%増、バターは30%増。
- ・小麦や卵白、アルコール等幅広く価格が高騰している。

### 【人件費】

- ・コロナ禍で出来なかった賃上げを実施した（定期昇給2.5%、ベースアップ2.5%）
- ・3%の定期昇給とパート社員の給与水準を最低賃金+60円に改訂した。

### 【採算性】

- ・価格転嫁と利益率の高い商品への切り替えにより、採算性は良くなった。
- ・売上の回復と原価管理の厳格化により採算は改善した。

### 【設備投資】

- ・老朽設備の更新と製造ラインの見直しとメンテナンスを実施した。
- ・工場敷地内に倉庫を建設予定。
- ・新たな冷凍設備の導入を検討している。

### 【今後の見通し】

- ・売上は回復基調だが原材料費の高騰が続くと思われ、どちらともいえない。

## (7) 銑鉄鋳物

### 【景況感】

- ・工作機械や建設機械関係の受注が好調であり好況である。
- ・自動車関連はじめ受注が弱含んでおり、不況である。

### 【売上高】

- ・ 原材料費と電気料金の価格転嫁により売上高は増えた。
- ・ 一部公共事業鋳物の受注は増加したが、全体的には減収基調にある。

### 【受注単価】

- ・ 原材料価格高騰分を価格転嫁し、単価は上がった。
- ・ 価格転嫁を進めているが、転嫁率は未だ十分ではない。

### 【原材料価格】

- ・ 高止まりしている。
- ・ 銑鉄は価格上昇が落ち着いてきており、今後下がっていく兆しがある。

### 【人件費】

- ・ 賃上げにより人件費は上昇した。
- ・ 賃上げを実施したが、受注減による稼働低下や人員減少で全体としては変わらない。
- ・ 得意先に人件費分の価格転嫁を認めてもらえれば賃上げを実施する予定。

### 【設備投資】

- ・ 設備の補修を行った。
- ・ 受注減少を受けて控えており、今後回復したら設備投資を行いたい。

### 【今後の見通し】

- ・ 自動車業界等の生産回復の影響から、良い方向に向かうとみている。
- ・ 売上は増加するが、原材料や電気料金の高騰で利益率は悪化すると思われる。
- ・ 見通しは不透明で、どちらともいえない。

## (8) 印刷業

### 【景況感】

- ・ コロナが収束してきている中で引き合いは徐々に増えているが実際の仕事に繋がるのはまだ先と見ており好況という感覚はない。まだコロナ禍前の通常時より受注量は少ない。
- ・ 景況感としては特に変わらず、普通である。
- ・ 受注はコロナ前の水準に回復しており、景況感は普通である。

### 【売上高】

- ・ 主に価格転嫁により前年同期比10%程度増加した。
- ・ 前年同期は大口案件がありその比較では売上は減っているが、前々年と比べると20%程度増えている。
- ・ 売上はほとんど変わらない。

### 【受注単価】

- ・ 原材料費上昇分の価格転嫁により受注単価は上昇した。
- ・ 今後価格転嫁交渉を行って受注単価を上げていく方針。
- ・ 昨年からの値上げ交渉をはじめ大半の得意先で応じてもらえたが、拒否感はかなり強かった。今後の交渉は難しいかもしれない。

### 【原材料価格】

- ・ 紙やインク代の値上がりが続いているが、今後落ち着くと見ている。
- ・ 仕入れ先からの値上げ要求が続いており、今後も同じ状況が続くそう。

### 【採算性】

- ・売上は増えたが原材料価格も上がっており、採算性はほとんど変わらない。
- ・原材料費の高騰に価格転嫁が追いついていない。同業他社の価格転嫁交渉の動きはあまり無いように、値上げの動きがとりづらい。

### 【設備投資】

- ・ものづくり補助金を活用し、新しい印刷機械を導入した。
- ・スクリーン印刷のラインの入れ替えと空調設備の刷新を実施した。

### 【今後の見通し】

- ・今後大口受注を控えており、それを含めるとコロナ禍前の水準への回復が見込める。
- ・今後も当面景況感は変わらないとみている。
- ・価格転嫁交渉は難しい状況が続くが、採算が赤字の得意先とは今後取引をやめる方針。

## 2 小売業

### (1) 百貨店

#### 【景況感】

- ・消費が回復しており、好況である。
- ・コロナの5類移行で県外に出かける人が多くなったのか、集客が伸びず不況と感じる。
- ・ゴールデンウィークの入店客数は前年割れとなった。

#### 【売上高】

- ・衣料品、ブティック、化粧品、レストラン等が好調で売上は増えている。
- ・客単価は上昇しているが客数が思ったほど伸びず、前年同期とあまり変わらない。
- ・外商による特定顧客への売り上げは伸びたが、衣料品や食品等他の分野は不調だった。

#### 【諸経費】

- ・退職等による人件費の自然減で全体として減っている。一方で人繰りに苦労している。
- ・人件費と広告費は減少した一方、電気料金と店舗の改装費が嵩み、諸経費は増加した。

#### 【採算性】

- ・売上増加に伴い、採算性は良くなった。
- ・売上減少により、採算性は悪くなった。

#### 【今後の見通し】

- ・消費回復が続くと見ており、良い方向に向かう。
- ・コロナ禍が収束しても地方百貨店を取り巻く環境は厳しく、どちらともいえない。

### (2) スーパー

#### 【景況感】

- ・値上げが続くなかでも消費は落ちておらず、景況感が良い。
- ・自社事業は比較的堅調だが、業界としてはコロナの巣ごもり需要の反動減やエネルギーコストの上昇から二極化が進んでおり、どちらとも言えない。
- ・大型店の出店により地元スーパーは厳しい状況と見ており、不況である。

### 【売上高】

- ・客数、客単価ともに増加して売上高が増えた。
- ・値上げの影響から客単価は増え売上が増えた（客数は変わらず）。
- ・コロナの行動制限緩和から巣ごもり消費が減り、売上は減少した。

### 【諸経費】

- ・賃上げ（ベア）による人件費、電気料金の上昇で諸経費は増加した。
- ・チラシの削減やSNSの活用などから広告宣伝費を削減している。

### 【採算性】

- ・売上増加と経費削減（電気使用量や広告宣伝費等）から全体の採算性は良くなった。
- ・仕入コストや賃金の上昇、電気料金高騰の影響で採算性は悪くなった。

### 【今後の見通し】

- ・個人消費の回復から大型店中心に良い方向に向かうとみている。
- ・値上げによる消費者の買い控えが懸念され、悪い方向に向かうとみている。
- ・マーケットを見極めつつ新規出店や既存店の改装（業態転換）を進め、売上増加を見込んでいる。

## （3）商店街

### 【景況感】

- ・観光客の消費は改善したが地元客の消費マインドはあまり変わらず、景況感は普通。
- ・景気の良い商店とそうでない商店とで二極化していると感じる。
- ・人通りが増えておらず、不況と感じる。

### 【来街者】

- ・観光客の増加により来街者は増えている。
- ・来街者は増えているが、消費に繋がっているかはわからない。
- ・来街者数はほとんど変わらない。

### 【個店の状況】

- ・観光客相手の商売の店は好調の様子。
- ・飲食店の宴会利用が増えてきている。
- ・値上げの影響もあり、地元客向けの小売店は厳しい様子。

### 【商店街としての取組】

- ・コロナの5類移行を受け、夏に4年ぶりにイベントを開催する。
- ・補助金も利用し、企画業者に依頼してイベント開催を検討中。

### 【今後の見通し】

- ・行動制限緩和の影響やイベント再開により、良い方向に向かうとみている。
- ・先行きが不透明感で、どちらとも言えない。

## 3 情報サービス業

### 【景況感】

- ・法人のみならず、自治体においてもDX化のニーズが高まっている。
- ・DX化の取り組みが広がる一方で、コロナ禍の影響や物価高等のコスト上昇で投資を控えている傾向もあり、景況感としては普通。

### 【売上高】

- ・売上は前年同期比で大幅に増加した。
- ・不採算部門からの撤退と合わせ他の部門への配置転換を行ったことで売上は増加した。
- ・前年度に大型案件がありその反動減の一方で新規の受注は増えており、売上は変わらない。

### 【製品価格】

- ・価格転嫁により製品価格は上がった。
- ・人件費や電気料金の上昇分を価格に転嫁し、製品価格は上がった。
- ・顧客毎にカスタマイズする案件が多く一様に価格転嫁できているわけではないが、全体として製品価格は上がった。

### 【採算性】

- ・主に不採算部門の撤退から採算性は改善した。
- ・大型案件受注による売上増から採算性は良くなった。
- ・各種コストの上昇に対し価格転嫁が追い付かず、採算性は悪化した。

### 【今後の見通し】

- ・今後もDX化のニーズは続くと思われる、良い方向に向かう。
- ・半導体の供給不足は解消されつつあるが、物価高等によるコスト上昇から設備投資を控える動きもあり、ほとんど変わらないとみている。

## 4 サービス業（旅行業）

### 【業界の動向】

- ・コロナの制限緩和で需要が回復する一方で、個人経営の同業者の廃業の話があった。

### 【景況感】

- ・観光に加え、貸切バス（企業による従業員の送迎、部活動や実業団の試合等）が回復しており、好況と感じる。
- ・近隣ホテルの稼働も良くなっていて、むしろ人手が不足しているとの話も聞く。

### 【受注高】

- ・観光やバス送迎の回復から売上高は前年同期比で50%増。

### 【受注価格】

- ・リピート利用を増やし、受注高を増やす方針でいるため現状は単価をほとんど変えていない。

### 【人件費】

- ・社員の定年退職があり、人件費は減少した。

### 【採算性】

- ・受注増加により、採算性は改善した。

### 【今後の見通し】

- ・観光需要の回復により予約も増えており、良い方向に向かうとみている。

## 5 建設業

### 【業界の動向】

- ・コロナ禍当初の郊外での持ち家志向の高まりは、現状落ち着いている。
- ・人手不足もあり、下請けの小規模工務店などの廃業の話をよく聞く。
- ・マンション等の競売物件は価格高騰により、買い控えの動きが見られる。

### 【景況感】

- ・大口の民間工事や不動産売買の案件があり、好況である。その為人手不足の状況にあり、公共工事の受注は控えている。
- ・足元で民間工事の引き合いが増えている。一方で資材の値上がりもあり施主の求める予算とコストが合わず、受注に至らないケースも多い。

### 【受注高】

- ・大口の民間工事や戸建て住宅の引き渡しが続いたことで受注高は増加した。
- ・特定の工事があり受注高は増加したが、請負ベースで見ると特に変わらず、工事の受注が増えているとは言えない。

### 【受注価格】

- ・資材価格の上昇分を工事代金に反映させ受注価格は上昇している。
- ・住宅部門はおおむね価格転嫁ができているが、他の民間工事は他社との競合もあり、価格転嫁が思うようにできていない。

### 【資材価格】

- ・木材のほか、住宅設備（シンクなど）も総じて高止まりしている。
- ・前年同期に比べ鋼材は7%程度、生コンは30%程度上昇している。

### 【採算性】

- ・資材価格高騰に対する価格転嫁や土地仕入れの厳選により、採算性はほとんど変わらない。
- ・資材等の高騰に加え、下請け企業も人手不足で外注費も上昇傾向。そのなかで価格転嫁は未だ十分にできておらず、採算性は悪化している。

### 【今後の見通し】

- ・予定している大口受注もあり、良い方向に向かうとみている。
- ・現状とさほど変わらないとみており、どちらともいえない。