

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】

- ・官公庁や研究機関からの引き合いはこのところ堅調で受注環境は良い。一方で、原材料費をはじめあらゆるコストアップに価格転嫁が追い付かず、減益傾向にあることから好況とはいえない
- ・昨年に比べ良くなってきている。コロナの5類移行から1年経ち、その間に在庫がさばけて新たな注文が入ってきている。
- ・中国経済の低迷に加え、日本国内での設備投資動向も弱く、不況である。一方、半導体製造装置関連は底打ちの兆しが見えてきている。

【売上高】

- ・官公庁からの受注が堅調で、前期比、前年同期比ともに増加している。
- ・受注は低調に推移しており、前期比でほとんど変わらない。自動車分野においては、年内は主だったモデルチェンジの動きはないとみており、先行きも良くない。
- ・前年同期比で減少しており、前期比ではほぼ変わらず低迷している。今後は徐々に持ち直していくと予想している。

【受注単価】

- ・特注品が多く基本的にコスト増加分は価格転嫁できているため受注単価は上がった。今後もコスト増加に伴い値上げをしていくが、取引先は決められた予算の中で発注するため既存製品の値上げはいずれ限界がきてしまう。
- ・従来赤字採算であった型番を中心に値上げ交渉を実施中。一部の型番では10%程度の値上げができる見込み。
- ・メインである自動車関連の注文を受ける際は複数社での相見積りが基本であり、売上げを確保するため、なかなか単価を上げられない。

【原材料価格】

- ・鋼材について仕入れ先から値上げの通知があり、来期にかけて5～10%程度上がる見込み。
- ・高止まりしている。大手素材メーカーで賃上げが相次いでいることから、今後はまた上がるのではないかと。

【採算性】

- ・受注が低調に推移している分、工場の稼働を抑えるなどしてコストを削減し、採算性はほぼ変わらず。
- ・これまでは低調な受注環境でも、原価を抑えるため一定量の生産を維持している。今後受注が回復すれば採算は好転していく見込みである。
- ・増収であるもコストアップの影響が大きく、採算は悪化している。なんとか原価を抑えるため、下請けに対する発注量を増やして単価を下げてもらう対応を続けている。

【資金繰り】

- ・原価低減のために通常より下請けへの発注量を増やしており、在庫が増加している。そのため資金繰りは以前より悪くなった。
- ・大手の取引先を中心に手形から振込へと支払方法の変更が進み、売上回収までの期間が短縮されて資金繰りは良くなった。

【設備投資】

- ・新たな旋盤機を導入した（従来3工程あったものを1工程に短縮でき、生産性向上に資するもの）。

- ・業績が低調であるため、設備投資は実施していない。

(2) 輸送用機械器具

【景況感】

- ・全体の受注量としてはコロナ前に戻っているものの、大手自動車メーカーでは一部で減産の動きがあり、あまり状況は良くない。
- ・大手自動車メーカーの不正問題の影響で受注が減っており、不況である。原材料価格高騰の影響もあり、かなり厳しい状況である。

【売上高】

- ・既存の受注は減少傾向が続いていることから、他の分野の受注獲得に努めたことで、なんとか増収につながることができた。
- ・新たな分野の受注が堅調であり、売上高は前年同期比で10%程度、前期比でもやや増加した。
- ・どの自動車メーカーも余剰在庫を抱えており、生産ラインが止まるなどして動きが弱く、売上高は減った。

【受注単価】

- ・大手からの受注について、電気代の上昇分の一部を価格転嫁したことで受注単価はやや上がった。
- ・受注単価は上がった。直接労務費は転嫁できているが、間接労務費については転嫁できていない。

【人件費】

- ・9月に2%程度のベースアップを予定している。
- ・4月に賃上げを行い、人件費は上がった。人材確保のためには今後も賃上げをせざるを得ない。

【原材料価格】

- ・円安の進行もあり、原材料価格の高騰が続いている。
- ・原材料価格は足元ではあまり変わっていないが、今後上がるとみている。

【その他の諸費用】

- ・電気代はあまり変わらないが、梱包材や外注加工費は上昇が続いている（下請けからの値上げ要請には全て応じている）。
- ・働き方改革に伴うドライバー不足の影響で、運送費が高騰している。

【採算性】

- ・利益率の良い受注の増加と工場の稼働率改善により、若干ではあるが採算性は良くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。
- ・原材料費や人件費などのコストアップが続く中で価格転嫁は十分でなく、採算性は悪くなった。

【設備投資】

- ・工場内の空調の更新を行った。
- ・合理化の一環として、一部の工場を閉鎖し、他の工場に集約した。
- ・設備投資は行っていない（今後も予定はない）。

【今後の見通し】

- ・大手からの受注については価格転嫁が思うように進まず採算性が良くない。今後は大手以外の受注で採算の確保しやすいものの割合を高めていく方針である。
- ・大手自動車メーカーの不正の問題もあり、一部で生じている在庫調整にはまだ時間が掛かるとみられる。

(3) 電気機械器具

【景況感】

- ・車載関連の受注が比較的堅調で、受注環境は安定しており景況感は普通である。
- ・汎用半導体の在庫調整や中国経済の低迷などで市況は低迷しており、不況である。
- ・業界全体の在庫調整が長期化しており、不況である。

【売上高】

- ・このところ受注が減っている分野があるが、他方で同業他社が廃業したことで、振り替えで当社への依頼が増えているものもあり、全体の受注量はあまり変わっていない。
- ・売上げは前期比ではほぼ変わらず、前年同期比では減っている。昨年まで堅調であったパワー半導体関連の受注も、昨今EV化が鈍化していることを受け足元では低調である。
- ・業界全体の在庫調整により、売上高は前年同期比で4割減と大きく落ち込んでいる。

【受注単価】

- ・大手中心に従来から単価を据え置いてきているところがあったが、直近で行った値上げ交渉により、平均で約5%程度単価が上昇した（中には15%程度上昇した取引先もある）。
- ・昨年までに値上げは一巡しており、受注単価は変わっていない。現状、原材料費の上昇分は全部、人件費の上昇分は一部を受注単価に転嫁している。
- ・受注そのものが落ち込んでいるため値上げ交渉ができる状況になく、受注単価は変わっていない。

【人件費】

- ・4月に定期昇給を実施した。ベースアップについては業績が厳しく昨年は見送っていたが、世の中の情勢に加え、社員の士気向上と人材確保のために10月に実施予定である。
- ・平均4.2%のベースアップを実施した（ベースアップは2年連続）。
- ・業況は非常に厳しいが、人材のつなぎ止めのために賃上げをせざるを得なかった。一方、受注低迷からパート従業員の就業時間を減らしており、全体の人件費の上昇は限定的であった。

【原材料価格】

- ・主原料であるステンレスに加え、金メッキや銅などを中心に前年同期比で10%程度上昇している。
- ・原材料価格は高止まりしており、ほとんど変わらない。

【採算性】

- ・受注が安定推移する中、コスト上昇分はおおむね価格転嫁できており、採算性はあまり変わらない。
- ・単価の改善は徐々に進展しているものの、受注低迷による稼働率低下で全体の採算性は悪くなった。

【今後の見通し】

- ・半導体関連は来期も現在の市場動向が続き、今年10月以降に底を打って徐々に回復に向かうと予想している。
- ・足元で業況は安定しているが、見通しは不透明である。
- ・現在の受注の落ち込みは当面続き、来年以降回復に向かうと予想している。

(4) 金属製品

【景況感】

- ・業界全体として動きが悪く、不況である。分野としては特に生産機械関連の動きが弱いと感じる。
- ・国内製造業の設備投資動向が依然として弱く、部品メーカーなどの在庫調整が長引いているようであり、不況である。
- ・1年程前からメインの大手取引先の在庫調整が続いており、受注低迷が続いている。

【売上高】

- ・売上高は前年同期で微増。自動精算機の関連の受注が堅調に推移している。
- ・値上げをした分、一部で受注量が減っており、売上高はやや減少した。
- ・半導体製造装置関連の受注は一時期に比べれば良くなっているが、依然として低調である。

【受注単価】

- ・加工賃（主に労務費）の上昇分の値上げ交渉を行い、受注単価は平均で7%程度上がった。原材料費の上昇分はこれまでも価格転嫁してきたが、労務費の価格転嫁は3年ぶりである。
- ・平均で3割程度の値上げを実施したことで、受注単価は上がった。
- ・メインの大手取引先が値上げを行っていないため、同社からの受注単価については数年前から据え置いたままである。

【人件費】

- ・平均で4%程度の賃上げを実施した。
- ・収益的には厳しいものの人材確保のため、賃上げを行ったことで人件費は上がった。
- ・7月に定期昇給を予定しているが、業績が低迷していることからベースアップは行わない。人事評価に連動した給与水準にすべく、給与規定と人事評価制度の見直しを行っている。

【原材料価格】

- ・非鉄（銅、レアメタル等）は上昇が続いている。
- ・ステンレスやアルミの価格が上がった。ステンレスは今後も段階的に値上げしていくとの通知があった。

【その他諸費用】

- ・包装資材など各種消耗品の値段が上がっている。
- ・電気代は足元ではあまり変わっていないが、政府補助の終了による今後の上昇を懸念している。

【採算性】

- ・採算性をより重視し、受注の選別を行ったことで売上げは減ったものの、利益率は改善した。
- ・売上げは低調だが、数年ぶりに加工賃部分の値上げを実施できたことで採算性は良くなった。
- ・受注の落ち込みで稼働率が上がらない中コストアップが続いており、採算性は悪くなった。

【今後の見通し】

- ・大手取引先が業績改善を見込んでおり、自社の受注環境も良くなるとみている。
- ・半導体製造装置関連の受注は年後半にかけて底を打ち、本格的な改善は年明け以降になるとみている。
- ・数年前に思い切った値上げを行い低採算の受注を削減して利益体質に転換できたため、今後受注量が回復すれば、相応の利益を確保できる見込みである。

(5) プラスチック製品

【景況感】

- ・大口の新規受注もあり、自社の景況感が良い。
- ・業界、自社ともに景況感は良くない。特に住宅関連の動きが低調である。
- ・中国経済の低迷により、同国向けの製品の受注が落ち込んでおり、不況である。

【売上高】

- ・大口の新規受注により、売上高は増えた。
- ・売上高は年度計画比で下振れしており、前年同期比でも減った。

【受注単価】

- ・諸経費が増加した分、価格転嫁を行い受注単価は上がった。
- ・受注単価はほとんど変わらない。値上げは取引先との関係もあり、特に労務費の価格転嫁などは慎重にならざるを得ない。

【人件費】

- ・平均で6%程度の賃上げを実施し、人件費は増えた。
- ・4月に定期昇給とベースアップを実施した。世の中の情勢から賃上げは必要であるが、会社としては当面の人件費の増加に加え、将来の退職給付増加にもつながり、負担感はかなり大きいと感じる。

【その他諸費用】

- ・エネルギーコストに加え、コンテナ代など運送費が上がっている。
- ・電気料金はこれまで省エネ設備導入の効果もあってほとんど変わらないが、今後政府の補助が切れることで上がるとみている。

【採算性】

- ・足元で特に労務費が上がっているが、相応に価格転嫁ができており、採算性はあまり変わらない。
- ・昨今の情勢から取引先との値上げ交渉はしやすくなっているものの、受注が低調であり、稼働率低下から採算性は悪くなった。

【設備投資】

- ・新たに旋盤機を導入した。
- ・ものづくり補助金を活用し、切断機の導入を計画している。

【今後の見通し】

- ・大口の新規受注により、今後も量産が続くため、売上高は増える見込みである。
- ・見通しは不透明である。売上げが計画比で下振れしていることを受け、計画の見直しを検討している。

(6) 食料品製造

【景況感】

- ・インバウンドの回復もあり外食業界は盛り上がっていると感じる。自社としても外食チェーンやコンビニへの納入が進み、またオリジナル商品の開発・提案が順調に進んでおり、これまでに比べ景況感が良い。
- ・引き合いは増えているが、コストアップが続き利益率の確保が難しくなっていることから好況とはいえない。

【売上高】

- ・大手外食チェーンやコンビニへの商品納入が増えたことに加え、自社オリジナル商品のへの引き合いも堅調で、売上高は前期比で増えた。
- ・大手を中心としたOEM受注や、自社の小売り部門ともに売上高は安定的に推移している。

【受注単価】

- ・大手取引先との値上げ交渉は基本的に年1回で、毎年夏頃に行っている。今年は平均で5%程度の値上げを予定している。
- ・小麦価格中心に原材料費について足元であまり動きがないため、受注単価はほとんど変わらない。今後物流費の上昇分について値上げの交渉を行うか検討している。

【人件費】

- ・4月に5%程度の賃上げを実施した。また高卒人材を12人採用した。

- ・4月に4.3%のベースアップを実施した。またパート社員のうち1人について正社員への登用を実施した。

【原材料価格】

- ・主原料の卵、砂糖、小麦粉、油脂の価格についてはほぼ動きがなく、高止まりの状況である。
- ・主原料である小麦の価格足元であまり変わらないが、来年1月の価格改定時に上がることを予想している。

【採算性】

- ・売上げが堅調であることに加え、利益率の良い自社オリジナル商品の展開が進んだことで採算性は良くなった。
- ・売上げや受注単価が変わらない中、人件費や諸経費が上昇し、採算性は悪くなった。

【設備投資】

- ・成型機を導入した（配置する人員を従来の3人から2人に削減でき、生産性向上につながる）。
- ・あらゆる既存設備の老朽化が進んでおり、今後継続的に更新していく必要がある。

【今後の見通し】

- ・利益率の向上に向け、受注案件の選別とともに生産性向上や自社オリジナルブランドの開発・販売強化に取り組んでいく。
- ・大手スーパーは内製化を進めており、取引先の分散が図れない企業は厳しくなっていく。

(7) 銑鉄鋳物

【景況感】

- ・自社としては海外向けの建機関連の受注が堅調であり、好況である。製造業の生産拠点の海外移転により、国内の設備投資動向が弱く、業界としては先細りの状況にある。
- ・同業者からも「注文が来ない」といった声が多く聞かれ、不況である。中国経済低迷の影響があり、工作機械関係の動きが特に弱いと感じる。

【売上高】

- ・メインの取引先を中心に受注は堅調に推移している。
- ・公共事業関係の受注は安定しているが、その他は低調な状況が続いている。年末にかけて受注環境が改善していくことを期待しているが、具体的な話はあまりない。

【受注単価】

- ・従来から労務費を含めてコスト上昇分を価格転嫁できており、受注単価は足元でも上がった。
- ・原材料価格の上昇分を価格転嫁できたことで受注単価は上がった。一方、労務費については取引先への説明資料の作成が困難で、価格転嫁できていない。

【原材料価格】

- ・主原料である銑鉄は4月に3%程度の値上げがあった。加えて10月に更に値上げするとの話が来ている。
- ・原材料価格はほとんど変わらず、高止まりの状況である。

【人件費】

- ・5%程度のベースアップを実施した。
- ・一人当たり月1万5千円から2万9千円のベースアップを実施した。
- ・定期昇給とベースアップ合わせて3%程度の賃上げを実施した。一方、同業者からは業績低迷が続く中で昨年賃上げを実施したため、今年は賃上げを行わないといった声も聞かれる。

【採算性】

- ・受注は堅調でコストアップの中でも十分に価格転嫁できており、採算性は良い意味でほとんど変わらない。
- ・価格転嫁はおおむねできているが、受注低迷による稼働の悪化で採算性は悪くなった。

(8) 印刷業

【景況感】

- ・スクリーン印刷の受注は好調だが他の部門は低調であり、景況感としては普通である。
- ・物価高の中、取引先が経費削減のため販促費や広告費を減らしており、不況である。
- ・ペーパーレス化のあおりを受けており、引き続き不況である。

【売上高】

- ・売上高はほとんど変わらない。
- ・値上げを行った半面で、受注量は減少した。

【受注単価】

- ・価格転嫁により受注単価は上がった。大手を中心に業界全体で価格転嫁を後押しする動きがあり、以前より値上げしやすくなったと感じる。
- ・新規の受注を中心に価格転嫁を行い、受注単価は上がった。

【人件費】

- ・4%のベースアップを実施した。
- ・定期昇給を実施した（ベースアップは見送った）。

【採算性】

- ・固定費の増加が続く中、価格転嫁はしているが、受注数量は減っており採算性は悪くなった。
- ・受注が低調に推移する中、紙代や電気代、人件費などが上がっており、採算性は悪くなった。

【今後の見通し】

- ・来期は受注増加を見込んでおり、良い方向に向かうとみている。
- ・物価高が進行する中で今後も厳しい状況が続くとみている。

2 小売業

(1) 百貨店

【景況感】

- ・足元の売上げは前年並みであり、景況感は普通である。
- ・不況である。物価高が続く中で定価販売を行っているが、一般来店客の財布の紐は固くなっていると感じる。
- ・インバウンド回復の恩恵は特になく、不況である。

【売上高】

- ・売上高は前年同期比でほとんど変わらない。富裕層をターゲットとした外商部門は堅調だが、中間層に対しては販売点数・販売単価ともに落ちており、取り込みが進んでいない。
- ・店頭販売は好調であったが外商部門が振るわず、売上高は前年同期比で減った。
- ・化粧品や宝飾品の販売は堅調であったが、一般食品、生鮮食料品はスーパーやドラッグストアとの競合で苦戦している。また、一部工事による売り場面積縮小の影響もあり、売上高は前年同期比で減った。

【諸経費】

- ・4月にベースアップを行い人件費が増えた。
- ・今後はイベント開催により販促費が増える見込みである。
- ・自然減により人件費は減った一方で、電気代と送料が増えた。

【採算性】

- ・採算性はほとんど変わらない。
- ・足元で採算性はほとんど変わらないが、電気代や送料の値上げが見込まれており今後の悪化を懸念している。

【今後の見通し】

- ・富裕層への外商が好調であり、今後伸び率は鈍化していくが売上げは増えていくと考えている。
- ・今後も物価高が続けば、客足や売上げの減少を補うべく、本格的にインバウンド需要の獲得対策を検討しなければならないと考えている。
- ・生鮮食料品は他店との競争が激しくなっており、セールやイベントを組み合わせないと売上げの伸長は見込めない。

(2) スーパー

【景況感】

- ・物価高の中で競合他社との差別化ができており、増収増益基調にある。景況感は好況である。
- ・近隣他店が閉店した影響もあり客数が増え、好況である。
- ・大手による郊外への出店が相次いでおり、地元スーパーにとって厳しい環境にある。

【売上高】

- ・客数、販売点数ともに前年同期比で伸びており、売上高は上がった。
- ・食料品のほか衣料品や化粧品の販売が前年同期比で増加し、売上高は上がった。
- ・物価高の中でプライベートブランドなどによる値下げ攻勢を強める大手に顧客を奪われつつあり、自社の売上げは減った。

【諸経費】

- ・店舗の出店・改装費用に加え、人材確保のために賃上げ（正社員6%、パート社員7%）を実施したため、諸経費は増えた。
- ・広告宣伝費は昨年と同水準だが、ベースアップ（5%）による人件費の増加で、諸経費は増えた。今後は水道光熱費の上昇が予想され、更に負担が増える見込みである。
- ・最低賃金の上昇を受けてパート社員の時給を上げたため人件費は増えたが、チラシ等の広告宣伝費を抑えたため諸経費は減った。

【採算性】

- ・売上げは伸び悩んでいるが、その時々で安く仕入れられる食材を調理して総菜にするなどの工夫をすることで、採算性は良くなった。
- ・売上げは好調を維持しているが、電気代や人件費、出店・改装費用等コスト上昇も続いており、採算性はあまり変わらない。当面は売上高を増やしていくことで利益を確保していく方針である。

【今後の見通し】

- ・物価高が進行する中で、消費者の目線はより厳しくなっている。差別化を図るチャンスともいえるが、商品企画力や価格競争力で劣る中小スーパーは更に厳しくなっていく。
- ・足元の売上げは堅調だが、今後政府の補助終了による電気代の上昇などで顧客の購買意欲が下がる可能性がある。

- ・ドラッグストアが生鮮食品や冷凍食品の取扱いを増やしており、今後は更に競合が激しくなっていく。

(3) 商店街

【景況感】

- ・景況感は普通である。人の動きは戻ってきているが、物価高の影響で消費者の財布の紐は固い。飲食店での宴会も少人数・短時間のものばかりで、コロナ前の賑わいには戻っていない。
- ・景況感は普通である。春になり来街者は増えたが、あまり消費にはつながっていないと感じる。

【来街者】

- ・外国人観光客が増えている。
- ・大手スーパーやネット通販に顧客を奪われており、来街者は減った。
- ・今後、近隣の大学が主催するイベントが予定されており、来街者が増えることを期待している。

【個店の状況】

- ・ロードサイドの大型店との競合などで経営が厳しく、看板補修や店舗改装もままならない個店もある。
- ・原材料価格高騰と最低賃金引上げの影響は大きく、採算性が悪くなっている。

【商店街としての取組】

- ・空き店舗を、イベントスペースやコワーキングスペースを複合したシェアスペースにした。起業家や小規模なイベントを開催したい人たちを呼び込みたい。
- ・他県の商店街と協同で、物産品の相互販売を実施した。
- ・高校生、大学生を対象とした就業体験を企画している。
- ・空き店舗（居抜き物件）を格安で提供する取組により、年間で2～3件の開業がある。

【今後の見通し】

- ・近隣の観光地に来る人は多いが、商店街に寄る人は少なく、夏休みの来街者の増加はあまり期待できない。
- ・このまま物価高が続けば、消費が落ち込むのではないかと危惧している。

(4) その他の小売業・卸売業

【景況感】

- ・景況感は不況である。ここ数年でホームセンターが相次いで出店し、また、コロナ禍を経てネット通販も勢いを増したことで地元商店は顧客を奪われ厳しい状況にある。

【売上高】

- ・住宅の着工が減り、得意先の工務店や職人からの注文が減ったことで売上高は減った。

【販売価格】

- ・仕入価格が上がっているため自社としても商品の値上げを行ったが、一方で販売量が減っている。

【採算性】

- ・売上げの減少とともに採算性も悪くなっている。

【今後の見通し】

- ・物価高の影響で、地元の常連客から見積依頼があっても金額が折り合わず、注文に至らないケースが増えている。今後業況が良くなっていくことはあまり考えられない。

3 飲食店

【景況感】

- ・景況感は普通である。売上高はコロナ前の水準を超えているが、コロナ禍に強化したテイクアウトの

効果が大きい。客数は回復しきっておらず、昨今の食料品価格の高騰も踏まえると好況とはいえない。

【売上高】

- ・春先から客数が増え、前期比、前年同期比ともに売上高は増えた。

【客単価】

- ・仕入価格の高騰を受け、この1年で20%程度の値上げを行ったため、客単価は上がった。

【人件費】

- ・近隣の相場を踏まえてアルバイトの時給を上げた。しかし、募集してもなかなか集まらないため、人手が足りず週末のピーク時に客の入店を制限することもあり、人手不足による機会損失が発生している。

【原材料価格】

- ・肉類、野菜をはじめ食料品は全体的に価格が上がり続けている。

【採算性】

- ・値上げもあり、売上げは増えているもののコストの上昇分を吸収できておらず、採算性は悪くなっている。

【今後の見通し】

- ・足元の原材料価格の水準を踏まえるとまだ値上げが必要であるが、客離れが怖い。メニューの入替えなども行いながら慎重に値上げを行っていく方針である。

4 情報サービス業

【景況感】

- ・企業や自治体によるDX化の流れが続いており、好況である。
- ・景況感は普通である。AI技術の活用等の設備投資の盛り上がりを期待しているが、物価上昇等の影響を危惧している。

【売上高】

- ・主に金融機関のシステム改修や自治体情報システムの標準化にかかる受注が堅調であり、売上高は増えた。
- ・売上高は前年同期比でほとんど変わらない。

【受注単価】

- ・人件費等のコストの上昇を踏まえて受注単価の見直しを行い、前年比で3.4%程度上がった。
- ・人件費が上昇していることから取引先に値上げ交渉を行い、受注単価は10%程度上がった。

【人件費】

- ・4.2%のベースアップを行った。中途採用を増やしており、今後も人件費は増える見込みである。
- ・従来の定期昇給に加え、給与体系の見直しを行った結果、人件費は増えた。

【採算性】

- ・利益率の高い大口のプロジェクトの受注により、採算性は良くなった。
- ・採算性はほとんど変わらないが、今後はAIプログラムの活用により生産性向上を図っていく方針である。

【今後の見通し】

- ・DX化の流れは今後も続くとみられ、良い方向に向かうとみている。
- ・来期は夏場で電気の使用量の増加することに加え、政府の補助が終了することで更に電気代の負担が増えるのではないかと危惧している。

5 サービス業（旅行業）

【業界の動向】

- ・同業者で、経営者の高齢化を理由とした廃業が2社あった。

【景況感】

- ・コロナ前の水準に戻っており、好況である。

【受注高】

- ・メインである学校の行事や部活動、クラブ関連の受注が堅調であり、受注高は増えた。

【受注単価】

- ・バスの運賃の値上げを行ったことで、受注単価は上がった。

【人件費】

- ・賃上げは行っておらず、人件費はほとんど変わらない。今後、コロナ禍で一時的に関連会社に転籍させた従業員を当社に戻す予定である。

【採算性】

- ・受注が増え、値上げも行っていることで採算性は前年同期比で良くなった。ただ、ガソリン代をはじめコストの上昇も大きく、コロナ前と比べるとほとんど変わらない。

【今後の見通し】

- ・来期は夏休みシーズンで、合宿関連の受注が好調であり売上高は増える見込みである。
- ・コストの上昇が続く中、今後も値上げを継続していけるか不透明である。

5 運輸業

【業界の動向】

- ・以前は負担の大きい荷役作業も含めた仕事の依頼が多かったが、2024年問題の影響から最近は無くなってきている。

【景況感】

- ・コロナ禍の落ち込みから持ち直してはいるが、まだ道半ばであり不況である。世の中全体で値上げによる買い控えが起きているのか、以前のようなまとまったロットの注文が減っている。

【売上高】

- ・コロナ禍に大きく落ち込んだ受注高は徐々に戻ってきている。取引先の理解が得られ運賃の値上げも行ったことで売上高は増えた。

【受注価格】

- ・値上げを行ったことで前年同期比で運賃は10%程度上がった。しかし、人件費や燃料費の上昇を踏まえるとまだ十分ではなく、国交省告示の標準的運賃の水準にも未達である。

【人件費】

- ・業績が徐々に上向いていることから、これまで実施できていなかった賃上げ（10%程度）を行い、

人件費は上がった。

【採算性】

- ・単価の低い下請け受注を避けるなど、採算を重視して受注の選別を行い、また値上げの効果もあって採算性は良くなった。

【今後の見通し】

- ・人流の回復や賃上げの動きで世の中全体の消費行動が徐々に活性化され、良い方向に向かっていくことを期待している。

6 建設業

【景況感】

- ・全国的に住宅の着工は落ちているが、工場の新設・移転や商業施設などの建設ニーズは強い。一方、建設コストの上昇や人手不足で実際の受注や適切な利益の確保につながっていないケースが多く、好況とはいえない。
- ・業界全体として引き合いは多いものの、資材や人件費の高騰に加え、残業規制などの問題で大手ゼネコンも軒並み減益や赤字に陥っており、利益の確保が難しくなっている。
- ・景況感は普通である。住宅の販売は比較的堅調であり、マイナス金利解除の影響で住宅ローンの固定金利が上昇したが、特に影響は出ていない。

【受注高】

- ・民間工事で大口の受注があり、前年同期比で受注高は増えた。
- ・大口の公共工事の受注に加え、中古住宅の買取り・再販も堅調で、売上高は前年同期比で増えた。
- ・売上高は前年同期比で増えた。住宅価格の上昇が続く中でも、都内に比べ価格の安い埼玉県内での住宅取得ニーズは底堅いと感じる。

【受注価格】

- ・資材価格の上昇分は基本的に工事代金に価格転嫁しており、受注単価は上がった。ただ値上げは施主の理解を得る必要があり、慎重にならざるを得ない。
- ・工事単価の設定状況は工事によって違うが、全体的にはほとんど変わっていない。

【人件費】

- ・賃上げ（定期昇給2%、ベースアップ4%）を実施し、人件費は上がった。人材の獲得に注力していく方針であり、今後も賃上げは必要であると考えている。
- ・今期は減益となる見込みだが、今後の人材確保の必要性も踏まえ、5%程度の賃上げを実施する予定である。
- ・期末の決算手当を支給したため、人件費は上がった。

【採算性】

- ・資材価格の上昇分を販売価格に転嫁していることに加え、営業活動においても極力値引きをしないように管理しており、採算性はほとんど変わらない。
- ・他社との競合がある中、あらゆるコストの上昇分を全て工事価格に転嫁することはできず、採算性は悪くなった。
- ・資材価格の動向をみながら、一定の利益率水準を維持するよう努めており、採算性はほとんど変わらない。

【今後の見通し】

- ・建設業界に残業規制が適用されたことで、工期の長期化は避けられない。建設コストの上昇も続いており、採算確保が今後より難しくなっていくとみている。

- ・建設需要は今後も当面堅調であるとみているが、建設コストの上昇や人手不足により今後も企業の淘汰が進んでいくとみている。
- ・住宅販売については、今後も引き続き堅調に推移していくとみている。