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あり、市況は前期よりも更に悪化している。
・中国経済の減速の影響を受けて関連する受注が落ち込んでおり不況である。
・製造業界全体で未だ設備投資の動きが弱いと感じるが、一方でEV関連の受注が出始めている。

【売上高】
・半導体関連の需要が落ち込み、売上高は減少した。
・中国経済の減速の影響を受け売上高は減少した。
・今後予想される受注増に向け得意先が戦略在庫を積み上げる方針をとったため関連する受注が増え売上が増加した。

【受注単価】
・価格転嫁が徐々に進み受注単価は上がっているが、同業他社の動向もありコスト上昇に対する転嫁率は２０％程度。
・受注単価は上がったが、得意先によっては毎回他社との相見積もりとなるため価格転嫁は未だ十分でなく、全体としての転嫁率は５０％程度。
・価格転嫁交渉はこれまでも行ってきており、転嫁率は７０％程度。更に価格転嫁を進めたいが、得意先からは交渉の際詳細なエビデンスを求められ、他社への転注をほのめかされるなど限界を感じている。

【原材料価格】
・鋼材は高止まりの状況にある。今後更に円安が進むと上昇する懸念がある。
・鋼材や樹脂はまだ価格が上がっているが、上昇のペースは緩やかになっている。

【その他諸経費】
・電気料金はあまり変わっていない。ガソリン等燃料価格高騰の影響も今のところあまりない。
・電気料金の単価は上がったが、受注減による工場の稼働低下で負担はほぼ変わらない。

【採算性】
・受注の大幅減による稼働率低下で採算は悪化。これまで黒字であったが直近月は収支トントン。
・売上の増加、一部価格転嫁の進捗により採算性は改善した。

【設備投資】
・新規の受注獲得に向け、レーザー加工機を導入した。
・工作機械を２台新たに導入した。
・既存設備が老朽化しており、今後の生産性向上も目的に自動旋盤機を導入した。

【今後の見通し】
・半導体分野の市況は年内更に悪化する懸念あり。先々の見通しは不透明である。
・自動車分野は徐々に回復していく見込み。
・当面は現状水準が続く見通しで、改善するのは年明けになるのではないか。

（２）輸送用機械器具

【景況感】
・半導体不足が解消された影響もあり各メーカーからの受注が改善しており好況である。
・景況感は好況でも不況でもないが、中国メーカーをはじめとしたEV関連の受注が増加している。
・これまで大手メーカーからの受注は計画に対し下振れが続いていたが、足元では計画通りに戻ってきている。景況感としては普通である。

【売上高】
・各メーカーの半導体供給不足の緩和もあり、売上高は増加した。
・以前から取り組んでいた販路開拓が身を結んだこともあり、売上高は増加した。
・売上高はあまり変わらない。

【受注単価】
・工具代や電気代の上昇分を中心に価格転嫁を行い受注単価は上がった。一方で人件費分の転嫁が課題であり、コスト上昇に対する価格転嫁率は７０％程度。
・価格交渉には時間がかかり、受注単価は変わらない。特に電気代等の上昇分について得意先ごとに資料を作成するのに手間がかかる。現状の価格転嫁率は３０％程度。
・価格転嫁交渉により、受注単価は上がった。現状の価格転嫁率は２０％程度。

【原材料価格】
・ステンレスの価格は上がっており、今後も上がりそうである。それ以外の材料はあまり変わらない。
・市況としては高止まりしているようであるが、材料は全て得意先の支給品であり自社に影響はない。

【その他の諸費用】
・電気料金が上がっている。
・ガソリンの高騰の影響は現状あまりない。現状、運送委託先からも値上げの要請はない。

【採算性】
・コストの上昇に対し価格転嫁が間に合っておらず、採算性は悪化した。
・これまで低調だった売上げが回復したことによる稼働率向上とIoT化をはじめとした生産性向上の取組から採算性は改善した。
・人件費等のコスト上昇により採算性は悪化した。価格転嫁の交渉に苦慮しており、引き続き行政の支援をお願いしたい。

【設備投資】
・効率化に向け、溶接用のロボットを導入した。
・当面の設備投資は済んでおり、今後は人材への投資を行っていきたい。
・来年以降、EV関連の受注に向け新たに旋盤機を導入する予定。

【今後の見通し】
・具体的な見通しが立っているわけではなく、どちらともいえない。
・生産回復により今後注文が増えるとの話も聞くが、現状定かではない。

（３）電気機械器具

【景況感】
・中国関連の半導体加工の受注が低調であり、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他の回復は鈍く、不況である。

【売上高】
・スマホをはじめとした中国向けの半導体加工の受注が大きく落ち込んだままであり、売上高はほとんど変わらない。
・EV などに用いられるパワー半導体関連の受注が堅調。
・コロナ関連の医療器具の特需がなくなり、売上高は前期比で１０％程度減った。

【受注単価】
・人件費上昇分の価格転嫁を検討しているが未だ実現しておらず、受注単価は変わっていない。
・昨年９月に電気料金上昇分を価格転嫁して以降、値上げはできておらず、受注単価はほとんど変わらない。コストの上昇分に対する価格転嫁率は現状３０％程度。

【原材料価格】
・製品研磨や洗浄に使用する薬剤の価格は高止まりしている。

【その他の諸経費】
・電気料金はここしばらく高止まりしているが、足元で若干下がってきている。
・ガソリン価格高騰について、現状で製品搬出時の輸送委託料は上がっておらず特に影響はない。

【採算性】
・売上が増えないことには採算改善も見込めず、ほとんど変わらない。

【設備投資】
・売上が低調であり、当面は設備投資を控える。

【今後の見通し】
・中国の経済動向も含め、半導体関連の受注の回復は来年以降になる見込み。

（４）金属製品

【景況感】
・半導体の供給不足緩和の一方で他の電子部品は不足しているようで、依然として設備投資などの動きが弱いと感じる。景況感としては不況である。
・あらゆる分野で動きが弱く、不況である。家電などはコロナ禍の巣ごもり消費で需要の先食いがあり、ここ最近はその反動が出てきているものと思われる。

【売上高】
・産業用機械の受注は回復しているが他の分野は低調で、全体としての売上は微増。
・受注量は減少しているが、価格転嫁による値上げで売上高は微増。
・半導体関連の受注は依然低調であるが、EV の急速充電器など新規の受注もあり前期比では売上高は増加した。

【受注単価】
・原材料費分の価格転嫁が進み受注単価は上がった。一方で人件費分は得意先との交渉が難航しており、コスト上昇に対する価格転嫁率は７０％程度。
・受注単価はほとんど変わらない。年間契約で受注単価を決めている得意先もあり、価格転嫁交渉はあまり進んでいない。現状の価格転嫁率は３０％程度。
・原材料分の価格転嫁はほぼ実現しており、現状の価格転嫁率は９０％程度。一方で、人件費は受注案件ごとに数値を算出して説明するのが難しく、受け入れてもらえない。

【原材料価格】
・金や銅など、総じて高止まりしている。
・ステンレスは最近価格が下がり始めた印象。アルミや鉄は高止まりしており、全体としてほとんど変わらない。

【その他の諸費用】
・製品を毎日自社のトラックで搬出しているため、ガソリンの高騰で支出が増えた。
・夏場でエアコンの稼働が上がったため、電気料金の負担が増えた。

【採算性】
・売上が増加したため稼働率が改善し、採算性は良くなった。
・新規顧客の開拓で徐々に新たな受注も獲得できているが、現状採算性の改善にはつながっていない。
・値上げにより採算性は改善している。一方で受注量が減っていることが課題。

【設備投資】
・板金に用いるレーザー加工機を導入した。
・一部老朽設備の入れ替えなどを行っているが、設備の新規導入の予定はない。
・レーザー溶接機と CAD の導入を予定している。

【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。
・年末にかけて受注環境は徐々に回復していく見込みである。
・半導体関連は中国経済の影響が大きいため、見通しは不透明。

（５）プラスチック製品

【景況感】
・自社としては前期と変わらず好況であるが、業界としては特に半導体関連の落ち込みが大きいようで、厳しい様子である。
・業界全体として受注が戻ってきているようで、好況である。
・多くの分野で動きが弱く、業界全体として不況である。

【売上高】
・医療、食品、ポンプ関連の受注が堅調で売上高は増加した。
・航空機、自動車、浄化槽などの分野で受注が増え、売上高は増加した。
・売上高は増えているが、価格転嫁に伴う値上げの影響であり、受注数量で見ると全体的にやや減っている。

【受注単価】
・得意先と交渉し、値上げを行ったため受注単価は上がった。コストの上昇に対する価格転嫁率はほぼ１００％。
・価格転嫁はこれまでもできており、受注単価は上がった。価格転嫁率は１００％。
・受注単価は前年同期と比べて１０％程上がった。価格転嫁率はほぼ１００％。

【原材料価格】
・樹脂の原料は昨年から高騰しており、高止まりの状況。
・フッ素系材料が依然上がっているが、それ以外は落ち着いている。

【人件費】
・定期昇給を行い、人件費は増加した。

・パートや契約社員中心に７名採用したため、その分人件費が上昇した。

【採算性】
・売上高、受注単価ともに上がったため、採算性は良くなった。
・採算性はほとんど変わっていない。

【設備投資】
・生産管理のシステムの導入を検討している。
・クリーンルームとロボットの導入を予定している。

【今後の見通し】
・今後も景況感は良い方向に向かうとみている。
・値上げにより売上は増えたが、一方で受注量が減っていることを考えるとどちらとも言えない。

（６）食料品製造

【景況感】
・景況感は普通である。むしろコロナ禍は巣ごもり消費の特需があり、普通に戻ったとの認識。
・需要はコロナ前の水準に回復したが、人手不足や原材料高のマイナスの影響が大きく、業界全体として不況である。

【売上高】
・売上高は前期比３％増。OEM、小売ともに売上は増え、コロナ前の水準を上回った。
・値上げにより売上高は増えたが、受注数量は減少した。

【受注単価】
・原材料の高騰分の価格転嫁を行いたいが、得意先や最終消費者から受け入れられないのではとの懸念からあまり進んでおらず、受注単価はほとんど変わらない。コストの上昇に対する価格転嫁率は５０％程度。
・価格転嫁による値上げで受注単価は上がった。現状の価格転嫁率は７０％程度。

【原材料価格】
・小麦は前回の価格改定で上がったが、市況としては足元で落ち着いてきているようである。
・鶏卵の価格は高止まりしている。バターや砂糖、油脂などは価格が上がっている。

【人件費】
・前期に賃上げを実施済みであり、人件費はほとんど変わらない。
・人件費はほとんど変わらない。今期の決算状況を見てベアを実施するか判断する。

【採算性】
・価格転嫁が十分にできておらず、また夏場のメイン商材は利益率が低く採算性は悪化した。
・前期から価格転嫁が進んでおらず、採算性ほとんど変わらない。

【設備投資】
・製品の作り置きのための冷凍設備を導入した。
・新規受注に対応するための製造設備を導入した。
・工場内の倉庫の増築について計画中である。

【今後の見通し】
・足元で堅調な需要が物価高で今後落ち込む懸念もある。人手不足も当面続くとみている。

（７）銑鉄鋳物

【景況感】
・建機、自動車関連は徐々に持ち直しているが未だ低調。景況感としては普通と不況の中間といった印象。
・景況感は好況である。

【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。
・売上高はほとんど変わらない。

【受注単価】
・原材料価格高騰分を価格転嫁し、受注単価は上がった。コストの上昇に対する価格転嫁率は９０％程度。
・受注単価は少し上がった。価格転嫁について、これまで行っていた原材料費分に加え、最近は人件費分も一部得意先に受け入れてもらえた。価格転嫁率は９０％程度。
・最近は価格転嫁交渉について得意先から拒絶されなくなった。一部他社に発注が流れている可能性もあるが、自社の受注が減ったという認識は今のところない。

【原材料価格】
・銑鉄の価格は変わらず高水準だが、足元では若干下がってきている。

【人件費】
・賃上げにより人件費は上昇した。
・最低賃金の引上げの影響から、今後人件費は上がっていく見込みである。

【採算性】
・価格転嫁はできているが、利益が増えた印象はなく、ほとんど採算性は変わらない。

【設備投資】
・受注動向が不透明であり、設備投資は行っておらず、今後も当面予定はない。
・老朽化した設備の更新を行った。

（８）印刷業

【景況感】
・売上げ、利益ともにコロナ前以上の水準に回復しており、好況である。
・企業や自治体での印刷物の使用量が減っており、不況である。コロナ禍を経てペーパーレス化が更に進んだ影響を受けている。
・紙材の価格上昇の影響もあって受注が減っており、不況である。

【売上高】
・大口受注の関係で前期比では減少したが、７月決算で目標を達成できた。
・ペーパーレス化の影響から受注量は減少しており、今後も減少していく懸念がある。
・売上高はほとんど変わらない。

【受注単価】
・大手の印刷会社の下請けの仕事は価格転嫁交渉が進んでおり、受注単価が上がった。コストの上昇に対する価格転嫁率は現状８０％程度。
・原材料費の上昇を加味してリピート案件、新規案件ともに単価設定を行っているため受注単価は上がった。価格転嫁率は９０％程度。

【原材料価格】
・仕入先からの値上げ要請は一通り済み、今後は落ち着くとみている。

・紙、インク、消耗品など全ての価格が上がっている。
・年内は原材料価格の上昇が続くとみている。

【採算性】
・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付いていないため採算性は悪化した。得意先に対する現状水準以上の値上げ交渉は難しい。

【設備投資】
・デジタルプリンターの入れ替えを行った。
・刷版の機械を導入した。
・設備投資は行っておらず、今後も予定は無い。

【今後の見通し】
・ペーパーレス化に加え、紙の価格高騰もあって当面厳しい状況が続くとみている。
・今後大口受注を控えており年内は見通しが立っているが、来年以降の情勢は不透明。
・現状水準以上の値上げが難しく、今後は悪い方向に向かう懸念がある。

２　小売業

（１）百貨店

【景況感】
・インバウンドの影響もあり、業界全体として好況である。
・衣料品や中元に加え、外商部門が好調で、好況である。
・都心の百貨店は好況と聞くが、地方百貨店は厳しい情勢が続いている。

【売上高】
・コロナの５類移行による外出拡大やイベントの好調により客数が増加したことに加え、物価高で客単価も上昇しており、売上高は増加した。
・生鮮食品の売上げが減少した一方で化粧品は増加した。宝飾品の売上げはほぼ横ばい。
・外商部門やブティックなどで高級品の売れ行きが伸びている。
・客数が横ばいの一方で客単価が減少した。

【諸経費】
・人件費、広告宣伝費ともに上昇した。
・売上げが増えているため、広告宣伝費等も増やしている。
・水道光熱費は上がっている。

【採算性】
・売上増加に加え、外部委託していたものを内製化するなどの取組を行ったことで採算性は改善した。
・採算性はほとんど変わらない。

【今後の見通し】
・今後も良い方向に向かうと見ているが、売上げの伸び率は鈍化していく。
・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】
・景況感は良く、今後も良い方向に向かうとみている。
・業界全体として行動制限緩和による人流回復の影響よりコロナ禍の巣ごもり需要の方が大きく、どちらとも言えない。依然として業界内では二極化が進んでいる。

【売上高】
・客数、客単価ともに増加して売上高が増えたが、値上げの影響から販売点数は減少した。
・生鮮食品や酒類に加え、夏物衣料も前年同期比で売上げが増加した。
・コロナの５類移行によりマスクや消毒液の売上げは前年同期比でおおよそ半減した一方、総菜等は大人数用の商品の売れ行きが好調である。

【諸経費】
・賃上げによる人件費増で諸経費は増加した。光熱費は使用量が増えた一方で設備の省エネ化によりほぼ変わらず。
・広告宣伝費についてはチラシを削減させた一方でアプリによる広告の経費が増えている。
・ベアと新卒社員の給与水準引上げで諸経費は増加した。電気料金の上昇は落ち着いてきている。

【採算性】
・仕入コストや賃金の上昇分の価格転嫁が未だ十分でなく、採算性はほとんど変わらない。コスト上昇に対する価格転嫁の割合は７０％程度。
・採算性は前期に比べ悪くなった。現状の価格転嫁率は５０％程度。

【今後の見通し】
・現在の消費動向が続けば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。

（３）商店街

【景況感】
・前年と比べると良くなっているが、コロナ前の水準には戻っておらず、どちらとも言えない。
・観光客相手の商店は良いが、地元民相手の商店は物価高による買い控え等で厳しい。居酒屋などもコロナ前ほどには戻っていないようである。
・景況感は商店によって違うが、物価高で仕入値が上がっても簡単に値上げできず、小売店は厳しい。

【来街者】
・コロナ前の水準まで戻ってきている。イベントの集客も堅調。外国人も目立つようになった。
・周辺のレジャー目的で来街者が増えているようだが、商店街の消費には繋がっていないようである。
・猛暑の影響もあるのか、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。
・値上げの影響もあり、地元客向けの小売店は厳しい様子。
・良い商店と悪い商店で二極化が進んでいる。

【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した。
・イベントへの集客もコロナ前の水準に戻ってきている。

【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。
・先行きが不透明で、どちらとも言えない。

３　情報サービス業

【景況感】
・半導体不足の改善から法人を中心に IT 投資が増加しており、景況感は好況である。
・DX 化の取組が増えている一方、物価高の進行から IT 投資を抑制・延期する動きもみられ、景況感としては普通。

【売上高】
・前年から延期されていた大型案件（金融機関のシステム統合等）が成約し、売上高は増加した。
・前期、今期ともに大型案件があり、売上高はほとんど変わらない。
・前年同期比では増加し、前期比ではほとんど変わらない。

【製品価格】
・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。コストの上昇に対する価格転嫁率は３０％程度。
・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。現状の価格転嫁率は７０％程度。

【採算性】
・価格転嫁が進捗し、加えて不採算な大型案件が終了し、採算性は改善した。
・全体的に製品価格を上げているなかで、人件費の上昇分は価格転嫁ができておらず、採算性はほとんど変わらない。

【今後の見通し】
・今後もＤＸ化のニーズは続くとみられ、良い方向に向かうとみている。
・社会全体の物価高が進行しており、今後の見通しは不透明である

４　サービス業　（旅行業）

【業界の動向】
・コロナの５類移行もあり需要が回復する一方で、宿泊施設やバスなどの交通機関での人手不足が深刻化してきている。

【景況感】
・好況である。需要はコロナ前とほぼ同水準に戻っており、旅行の申込件数は前年同期比で約３倍となっている。

【受注高】
・観光やバス送迎の回復は続いており、売上高は前年同期比で約２．５倍になっている。

【受注価格】
・受注単価は上がっており、コストの上昇に対する価格転嫁率はほぼ１００％。

【人件費】
・人件費はほとんど変わっていないが、人員増強のため１０月に新たに１名入社予定のため来期は増える見込み。

【採算性】
・受注増加や価格転嫁の進捗により、採算性は改善した。

【今後の見通し】
・観光需要の回復により、引き続き良い方向に向かうとみている。

５　建設業

【景況感】
・大手業者は都心の再開発ラッシュもあり好況である。大手が受けられない地元の工事について振替需要があるが、人手不足や資材の高騰もあり、地元企業でも受け切れていない。
・民間工事の引き合いは堅調だが、施主との価格交渉の難航や現場監督をはじめとした人手不足から受注に至らないケースも依然として多い。景況感は普通である。

【受注高】
・土木関係の入札案件を継続して受注できており、前期比で売上げは増加した。
・売上高（受注高）はほとんど変わらない。

【受注価格】
・受注価格はほとんど変わらない。コストの上昇に対する価格転嫁率は現状５０％程度。
・価格転嫁の進捗により受注単価は上がった。現状の価格転嫁率は７０％で、更に転嫁を進めたいが、他社との競合の都合上難しい。

【資材価格】
・木材のほか、住宅設備も総じて高止まりしており、資材価格はほとんど変わらない。
・生コンは足元でも価格が上昇している。木材や合板は価格上昇が落ち着いてきている。

【採算性】
・採算性はほとんど変わらない。他社との競合上、現状水準以上の価格転嫁は難しいと感じる。
・工期の長い工事は、工事請負契約当初から途中で資材価格などが上がり、見込収益が下振れすることがある。資材などの価格が上昇した分の価格転嫁交渉は難しく、前期比で採算性は悪化した。

【今後の見通し】
・現状水準の景況感、受注環境が当面続くとみている。