

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

①【景況感】

- ・ 自社開発した複数の商品が順調であり、好況である。
- ・ 受注量は昨年比で横ばいであるものの、足元の製品の問い合わせ件数が減少傾向にあるため、今後受注量の減少が懸念される。
- ・ 米国関税政策の影響により、自動車関連製品の受注案件が保留となっており、不況である。

②【売上高】

- ・ 売上げ数量は変わらないものの、価格転嫁の進展により、売上高は増加している。
- ・ 半導体製造装置関連の受注が低迷しており、売上高は好調期の70パーセント程度に落ち込んでいる。
- ・ 前期比、前年同期比ともに売上高は横ばいであるものの、計画比低位で推移しており、状況は良くない。

③【受注単価】

- ・ 四半期ごとに価格改定を行い、製造コストの上昇分を含めて100パーセント転嫁ができているため、受注単価は上昇している。
- ・ 取引先に価格転嫁の交渉を続けているが、受注機会が減少するおそれから強い交渉ができず、計画通りの値上げができている。
- ・ 製品ごとに価格転嫁の交渉を進めているものの、労務費の上昇について理解を得られず、価格転嫁が追い付いていない。

④【人件費】

- ・ 2年連続3パーセント程度のベースアップを行った。人材の確保・定着を考えると、今後も継続して賃金の引き上げを行っていく必要があると考えている。
- ・ 昨年はベースアップを含め3パーセント程度の賃上げを行ったが、今年は現状維持を予定している。売上げが伸び悩む中で、これ以上の賃上げは難しい。
- ・ 従業員の退職により人件費は減少したが、米国の関税政策により先行きが不透明なため、欠員補充は行わなかった。

⑤【原材料価格・その他諸費用】

- ・ 全体的に原材料価格は上がり続けている。定期的に何かしらの値上げの連絡が来ている。
- ・ 原材料価格の上昇は一時よりも落ち着いたものの、依然高止まりの状況が続いている。

⑥【採算性】

- ・ 不採算製品の廃止と残業規制により、コストを削減し、採算を維持している。
- ・ 受注量が減少しているため、価格を下げて受注を取りに行っている。値下げをした分採算は悪化した。
- ・ 価格転嫁を行っているものの、コスト上昇分を完全に転嫁できておらず、利益率で見ると低下している。

（2）輸送用機械器具

① 【景況感】

- ・景況感は不安定ながらも普通。大手自動車メーカーと取引があり、米国の関税政策に影響を受けやすいことから、先行きは不透明である。
- ・自動車部品関連の受注は減少傾向であり、価格競争により受注機会が減少する懸念が高まっていることから、不況である。
- ・自動車業界の再編が進んでおり、受注の増加が期待されるため、良い方向に向かうと見ている。

② 【売上高】

- ・価格転嫁の進展により、前年同期比で売上高は増えている。
- ・売上高は前年同期比でやや減少している。車種によって程度の違いはあるが、全体的に減少傾向にある。
- ・一部の受注が後ろ倒しとなっているものの、売上高は前年同期比で同水準を維持している。

③ 【受注単価】

- ・値上げ交渉の結果、労務費を含む価格改定が認められ、受注単価は上がった。
- ・受注単価は変わっていない。価格転嫁の交渉は継続して行っているものの、取引先から厳しい姿勢を示されている。

④ 【原材料価格・その他諸費用】

- ・原材料価格はあまり変わっていない。燃料費の上昇が続いていたが、足元では落ち着いている。
- ・原材料価格も上がっているが、外注加工費も同様に上昇している。

⑤ 【採算性】

- ・価格転嫁を進めているが、コスト上昇に追い付いておらず、採算はあまり変わっていない。
- ・コスト上昇分を考慮した単価で新規受注を獲得しており、採算は改善されている。

（3）電気機械器具

①【景況感】

- ・これまで低迷していた半導体関連の需要が回復しつつあり、今後良い方向に向かっていくとみている。
- ・既存取引先からの受注は増加傾向で、また新規の受注も複数件獲得しており、好況である。
- ・受注が低調であり、不況である。業界全体で在庫調整が続いており、需要が回復する兆しが見えてこない。

②【売上高】

- ・価格改定により、売上高は前期比、前年同期比ともに増加した。
- ・受注量が増加しており、足元の売上高は3パーセント程度増加している。今後新規取引も始まるため、更なる増収が期待される。
- ・売上高はあまり変わっていない。長らく在庫調整が続いており、低位で安定している。

③【受注単価】

- ・計画的に値上げ交渉を行っており、受注単価は約50パーセント程度上がっている。
- ・価格転嫁を行いたいが進んでいない。値上げ交渉を行うことで受注機会が減少する懸念があるため、交渉ができていない。
- ・受注単価は上がっている。大手の取引先は、相手から価格改定について声を掛けてくれ、助かっている。

④【原材料価格】

- ・原材料価格はあまり変わっていない。3年前から比べると大幅に上昇しており、高止まりが続いている。
- ・値上げ要請が定期的に来ており、原材料価格は上昇が続いている。

⑤【採算性】

- ・価格転嫁の進展により採算性は改善した。取引額の大きい企業ほど、値上げに応じてくれたため、大幅に改善した。
- ・原材料価格は上がっているものの、その他のコストを企業努力で抑えているため、採算性は変わっていない。

（4）金属製品

① 【景況感】

- ・中国でのEV投資の本格化により半導体関連の受注が増加しており、好況である。
- ・受注は低調であり、不況である。医療機器関連は生産調整が続いており、受注の回復が見えてこない。
- ・米国関税政策の影響により、自動車関連の受注が減少しており、先行きの不透明感が強くなっている。

② 【売上高】

- ・半導体関連の受注が回復しており、売上高は20パーセント程度増加した。
- ・工作機械や空調等の受注が順調に推移していることに加え、価格転嫁が進んだことから前期比で売上高は増加している。
- ・売上げは減少している。取引先が生産計画の見直しを行ったことにより、受注量が減少している。

③ 【受注単価】

- ・1年前から値上げ交渉に着手している。取引先との関係性もあるため、コスト上昇分の100パーセントを転嫁できているわけではないが、受注単価は上昇している。
- ・受注単価は上がった。毎年1回値上げを行っており、徐々に製品価格は上昇している。
- ・過去値上げの価格交渉に失敗したことから、受注単価は据え置いている。

④ 【人件費】

- ・ベースアップの実施や従業員の新規採用により、人件費は増加した。
- ・社会情勢を鑑みて賃上げを行った。受注が減少している状況下で、賃上げを継続していけるか不安に感じている。

⑤ 【採算性】

- ・価格改定を行った上で受注も増えており、採算性は改善傾向にある。
- ・3年前に比べて、値上げに対する理解が得られにくくなっている。交渉も長期間を要するなど、採算性は低下している。
- ・価格転嫁はできていないものの、受注量を取り込むことで採算を維持している。

（5）プラスチック製品

①【景況感】

- ・商談会を通じて新規の大型受注を獲得することができたため、好況である。
- ・取引の多くは北米向けのものであり、米国の関税政策次第では受注量の減少が考えられるため、先行きの不透明感が強い。
- ・業界、自社ともに不況である。受注量は前年同期比で5パーセント程度減少している。

②【売上高】

- ・大口の新規受注により、売上げは増加している。
- ・売上高は変わっていない。価格転嫁により受注単価は上がっているものの、受注量は減少している。

③【受注単価】

- ・仕入価格が上がるたびに値上げを行っているため、受注単価は上昇している。
- ・受注単価は変わっていないが、人件費の上昇を踏まえ、今後値上げ交渉を行う予定である。

④【人件費】

- ・4月の定期昇給で、従業員の賃金を大幅に引き上げたため、人件費は増加している。
- ・人材確保の観点から、賃上げを行った。今後も賃上げを継続していく予定である。

⑤【原材料価格】

- ・原材料価格だけでなく、段ボールや包装材の価格も上がっている。
- ・原材料価格はここ数か月安定しているが、依然高い水準にある。

⑥【採算性】

- ・人件費の上昇に対して価格転嫁ができておらず、利益率が低下し、採算は悪化した。
- ・採算は悪くなっている。価格転嫁はコスト上昇分しか認められないため、利益率は低下している。

（6）食料品製造

① 【景況感】

- ・新製品の発売などにより、受注量が大幅に増加しており、好況である。
- ・売上げは増加しているものの、原材料価格の高騰の影響が大きく、好況とまでは言えない。
- ・業界としては不況である。原材料の高騰に対して、価格転嫁が難しいため、多くの企業が厳しい状況にあると聞いている。

② 【売上高】

- ・売上高は増加した。取引先の新規開拓に努め、受注先の分散化を図ったことで、安定して推移している。
- ・価格転嫁が進展していることに加え、大手外食チェーンなどからの受注が堅調に推移しており、売上高は増加している。

③ 【受注単価】

- ・受注単価は上がっている。定期的に値上げを行っており、取引先からも理解を得られている。
- ・取引先との関係から、値上げを行うことは難しいため、受注単価は据え置いている。

④ 【人件費】

- ・人件費は増加している。ベースアップと定期昇給を合わせて約4パーセントの賃上げを実施した。
- ・従業員の定着率向上のため、賃上げを約5パーセント実施した。待遇改善は今後も継続していく予定である。

⑤ 【原材料価格】

- ・主原料の小麦粉を中心に原材料価格は上昇している。足元で値上がりしていない原材料も高止まりの状況にある。
- ・原材料価格は、多くの品目で上昇している。特に卵は、前年比で約50パーセント上がっている。

⑥ 【採算性】

- ・業務効率化の観点から商品ラインナップの見直しや機械化を図り、製造ラインの稼働率が向上したことで、採算性は改善した。
- ・売上げ増加に加え、価格交渉を計画的に実施した結果、採算は良くなった。

（7）銑鉄鋳物

① 【景況感】

- ・同業者からは、中国経済の低迷の影響を受けており、今後も好材料が見られないことから、不況であるとの声が多く聞かれる。
- ・主要取引先の生産縮小に伴い、受注量が減少しており、景況感是不況である。

② 【受注単価】

- ・受注単価は上昇している。原材料費や人件費の高騰を踏まえ、値上げを実施した。
- ・取引の解消リスクを考慮すると、値上げ交渉を行うことは困難であるため、受注単価は据え置いている。

③ 【人件費】

- ・人材不足が深刻なため、従業員の定着を図る目的で、ベースアップを実施した。
- ・人件費は増加している。直近でベースアップを行ったが、今後米国の関税政策など先行きが不透明なため、今後については現状維持を予定している。

④ 【原材料価格】

- ・主要な原材料である銑鉄は高値が続いているが、スクラップは一定程度下落している。
- ・銑鉄の価格が上昇しているため、原材料価格は上がっている。

⑤ 【採算性】

- ・原材料費や労務費の上昇分について価格転嫁を行っており、採算は変わっていない。
- ・価格転嫁を行っているものの、コスト上昇に追いつかず、採算は悪化している。

（８）印刷業

①【景況感】

- ・全体的に好調であるが、特に特殊印刷については順調に推移し、景況感は好況である。
- ・景況感は普通である。郵便料金の値上げに伴い、DM 関連の受注が減少傾向にある。

②【売上高】

- ・学校関連の受注が堅調であり、売上高は増加している。
- ・前年同期比で売上高は増加している。特殊印刷の売上げが順調に推移しており、売上高の増加に大きく貢献している。

③【受注単価】

- ・全体的な受注単価はほとんど変わっていない。新規受注は価格転嫁後の単価で受注できているものの、既存製品については価格交渉が思うように進んでおらず、現状では受注単価の上昇は限定的である。
- ・コスト上昇分に対して値上げを行った結果、受注単価は上がった。

④【人件費】

- ・４パーセント程度のベースアップを行ったことにより、人件費は大幅に増加している。
- ・従業員間での賃金格差を是正するため、賃上げを実施した。

⑤【原材料価格】

- ・インク価格が前年同期比で10～30パーセント上昇している。
- ・一部の印刷用紙の価格が1年前と比べて、5パーセント程度上がった。

⑥【採算性】

- ・人件費と資材価格の高騰により、採算は悪化している。価格競争が激化しているため、コスト上昇分を全て価格に転嫁することは困難である。
- ・主力部門の受注減少と固定費の増加のため、採算は悪化している。

（９）工業塗装

①【景況感】

- ・主力取引の一部で在庫調整があり、受注量が減少しているため、不況である。

②【売上高】

- ・自動車関連の取引において、受注量が減少しており、売上高も減少している。

③【受注単価】

- ・受注単価はあまり変わっていない。一部の製品で値上げを行ったものの、大半の製品は採算を確保しているため、値上げを見送っている。

④【人件費】

- ・現時点では変わっていない。来年の状況次第では賃上げを行うことを検討していく。

⑤【原材料価格・その他諸費用】

- ・塗料価格はこれまで上昇が続いていたが、最近は横ばいで落ち着きを見せている。

⑥【採算性】

- ・受注単価は変わっていないものの、自社でコスト削減に努めており、採算は一定水準で維持している。

⑦【今後の見通し】

- ・米国の関税政策により、自動車関連取引の受注減少などが懸念されることから、先行きは不透明である。

2 小売業

(1) 百貨店

①【景況感】

- ・物価の上昇により、客単価は上がっているが購入点数は減っており、状況は厳しい。
- ・業界としては好調であるものの、自社としては好材料がなく、景況感は普通である。

②【売上高】

- ・客単価は上昇しているものの、来店客数が減少したため、結果として売上高は減った。
- ・婦人服や紳士服、宝飾品などが苦戦しており、前年同期比で売上高は減少した。
- ・売上高は減少している。食料品の催事販売や宝飾品の販売が順調であるものの、物価高騰などの影響により来店客数は減少している。

③【消費者の動向等】

- ・都内の百貨店はインバウンドにより、衣料品や宝飾品、化粧品などの販売が順調であるが、郊外の百貨店は特段恩恵がない。
- ・物産展などの催事販売は、客数が増加し、売上げ増加に貢献している。

(2) スーパー

①【景況感】

- ・宣伝効果により、惣菜などの商品の売上げが順調に推移しており好況である。
- ・近隣に競合店が出店したことにより、販売量が減少しており、景況感は不況である。
- ・新聞やニュースでは、業界内は好調とされているが、自社としては特段変化を感じていない。

②【売上高】

- ・天候不良や他店との競合の影響で、来店客数が減っており、売上高は前年同期比で減少した。
- ・値上げにより客単価は上昇傾向であるものの、魚貝類など仕入ができない商品などもあり、売上高は前年同期比でほとんど変わらなかった。

③【諸経費】

- ・賃上げを実施した結果、人件費は増加した。
- ・昨年同期比で人件費と広告宣伝費が増加している。
- ・従業員の採用を抑制しているものの、人件費は前年同期比で増加している。加えて、電気代も上昇が続いており、負担感を感じている。

④【商品別の動向等】

- ・米の価格高騰の影響で、他の商品の買い控えが顕著になっている。
- ・農産品の価格は低下傾向にあるものの、販売量は横ばいとなっているため、売上げは減少している。
- ・米の価格上昇を受け、代替品としてパスタの売れ行きが好調である。

（3）商店街

①【景況感】

- ・飲食店など一部の店舗は、観光客の恩恵を受けているが、全体的な景況感は普通である。
- ・来客数は前年同期比で増加しているものの、コストの増加が利益を圧迫しており、不況である。
- ・景況感は普通である。寒暖差の影響もあり、人出は前年比であまり増えていない。

②【来街者】

- ・来街者数は前年比で横ばいとなっているものの、若者は東京都内やショッピングモールなどに流れている傾向がある。
- ・イベントの効果もあり、前年比で来街者数は増加している。

③【個店の状況】

- ・物販店では、店舗で商品を見ても購入はネットで行う来店客が増加しており、厳しい状況にある。
- ・飲食店はどこも好調であり、価格改定により客単価も上昇している。

④【商店街としての取組】

- ・産学連携により、商店街活性化のためのイベントを企画している。
- ・夏のイベントでは商店街だけでなく、地域全体を巻き込んだイベントとして、盛り上がった。

（4）その他の小売業・卸売業

①【景況感】

- ・景況感は普通である。法人向けの受注が徐々に増えてきている。
- ・不況である。大手ホームセンターに個人客が流れており、販売量は減少している。

②【売上高】

- ・売上高は減少している。主要な取引先である工務店の受注が減少しており、建築材料の販売が低迷している。
- ・法人からの受注が増えており、前期比で売上高は増加した。

③【仕入価格】

- ・仕入価格は上昇している。特定のものではなく全体的に値上げが行われている。
- ・物価高騰の長期化により仕入価格の値上げが断続的に行われている。最近は交渉ではなく通知になっており、受け入れざるをえない。

④【採算性】

- ・価格転嫁や商品の見直しを行っているため、採算は良くなっている。
- ・販売価格を値上げしているものの、価格転嫁が進んでおらず、採算は悪化している。

3 宿泊業

①【景況感】

・宿泊者数は前年同期比で横ばいであり、景況感は普通である。団体客の予約は減少しているものの、個人客の予約が順調に推移している。

②【売上高】

・客層に変化がみられるものの、売上高は前年同期比でほとんど変わっていない。

③【宿泊単価】

・前年同期比で宿泊単価を1,000円程度値上げした。今後の値上げについては、同業者の価格設定状況を踏まえ、検討していく。

④【原材料価格、その他諸経費】

・食材の仕入価格や決済関連の手数料の上昇に加え、人件費も増加している。

⑤【採算性】

・コスト上昇により、採算性は低下している。顧客の減少が懸念されるため、十分な価格転嫁ができていない。

⑥【今後の見通し】

・リピート客が増加しており、特に夏の行楽シーズンは家族連れの予約が好調である。

・物価高や米国の関税政策の影響により、消費マインドの低下が懸念されるため、今後の見通しは不透明感が強い。

4 飲食店

①【景況感】

・前年比で来店客数はあまり変わっておらず、景況感は普通である。

②【売上高】

・テイクアウトが好調であり、売上高は増加している。テイクアウトメニューを充実させたことで、一般家庭からの需要を獲得できている。

③【客単価】

・全商品8パーセントの値上げを行っており、客単価は上がった。コストは引き続き増加傾向であるため、同業者の価格比較を行いながら、値上げを検討していく。

④【人件費】

・人件費は増加している。人手を確保するため、時給を上げざるをえない。

⑤【仕入価格】

・主に鶏肉の価格が上がっている。仕入先によって値上げ幅は異なるものの、全体的に価格は上昇している。

⑥【採算性】

・仕入価格上昇分を全て価格転嫁できているわけではないが、固定費以外のコスト削減に努めた結果、採算は維持できている。

5 情報サービス業

①【景況感】

- ・数年単位で行う大型案件を複数件受注できており、好況である。
- ・前年同期比で大きな変化はなく、景況感は普通である。

②【売上高】

- ・受注が堅調に推移しており、売上高は大きく増加した。
- ・受注量はあまり変わらないものの、受注単価を上げたことにより、売上高は増加している。

③【受注単価】

- ・計画的に価格転嫁を行っており、受注単価は上がっている。物価高騰の影響もあり、値上げに対する顧客の理解度が高まっているように感じる。

④【人件費・その他諸費用】

- ・初任給を含めた給与改定を行ったことにより、人件費は増加した。
- ・物価高騰により全体的にコストは上昇しているが、特にガソリンや電気代の価格上昇が負担となっている。

⑤【採算性】

- ・売上高の増加に加え、A I活用による効率化が進み、採算は良くなっている。
- ・採算性は変わっていない。今後、社内D Xを推進すると同時に、価格転嫁を進めることで収益性を高めていく。

6 サービス業（旅行業）

- ①【景況感】
 - ・各種ツアーや学校関連の受注を着実に獲得できており、景況感は好況である。
- ②【売上高】
 - ・学校関連の受注が好調であり、売上高は前年同期比で5パーセント程度増加した。
- ③【受注単価】
 - ・宿泊料金の上昇やバスの運賃改定に伴い、受注単価も上がっている。
- ④【人件費・その他諸費用】
 - ・賃上げを行ったため、人件費は増加している。
- ⑤【今後の見通し】
 - ・インバウンド関連の需要を取り込むべく、外国人観光客の誘客に力を入れていきたい。

7 運輸業

- ①【景況感】
 - ・景況感は普通である。取引先の業績に影響されるため、今後の見通しは不透明である。
 - ・コスト上昇が続くなか、荷主からの要求も厳しさを増しており、業界全体の景況感是不況である。
- ②【売上高】
 - ・取引先から車両追加の依頼があり、売上高は1割程度増加が見込まれる。
- ③【受注価格】
 - ・価格交渉を進めているが、競合が激化しており、受注単価を下げるのが難しい状況である。
- ④【人件費】
 - ・ベースアップにより、人件費は昨年同期比で増加している。
- ⑤【原材料価格・その他諸費用】
 - ・原油価格の高騰により、軽油価格は高水準で推移しており、部品代や工賃も値上がりしている。
- ⑥【採算性】
 - ・価格転嫁は十分にできていないものの、コスト削減に努めた結果、採算は従来と同水準に維持できている。

8 建設業

①【景況感】

- ・景況感としては普通である。建設部門の受注は安定しており、あまり変化を感じていない。
- ・戸建住宅の受注状況は例年並みで推移しており、現時点では景況感に大きな変化は感じていない。ただし、米国の関税政策の影響による景気後退が懸念されており、今後については不透明である。
- ・大手企業は好調のようだが、実感があまりない。資材価格の上昇が続く中、民間企業との価格交渉は厳しさを増しており、好況とまでは言えない。

②【売上高・受注高】

- ・前期比で売上高は横ばい。契約件数及び契約金額は順調に推移しており、来期は増収を予定。
- ・土木工事及び建築工事の売上高は前年同期比で横ばいとなっている。受注状況に大きな変化はみられない。

③【人件費】

- ・2年連続でベースアップを実施したため、人件費は増加している。
- ・新入社員の増加と賃金5パーセントの引上げにより、人件費は増加する予定である。
- ・ベアなどの賃上げは行わないため、通常時の人件費は変わっていない。ただし、決算賞与の支給を検討している。

④【資材価格・その他諸費用】

- ・資材価格が全体的に上昇傾向にあり、前年同期比で20パーセント程度上がった。
- ・生コンの価格は半年前と比べて15パーセント程度上昇した。今後も値上げの可能性があるとの情報がある。
- ・資材価格は軒並み上昇しており、運送費、燃料費なども高騰している。

⑤【採算性】

- ・資材価格は上がっているが、受注単価に転嫁しており、採算は維持できている。
- ・採算はほとんど変わらない。資材価格の高騰については顧客からの理解を得られているものの、労務費の上昇分については、価格転嫁ができていない。