

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】

- ・ 自社開発製品の市場浸透により、受注量は増加しており、好況である。
- ・ 不況である。見積り依頼は前年同期比で50パーセント程度減少しており、受注量の減少が避けられない状況である。
- ・ 自動車関連の受注が減少しており、不況である。取り扱っている車種が海外生産に移行するなど、事業環境は厳しい。

②【売上高】

- ・ 取引先の開拓により、売上高は増加している。既存先からの値下げ要請が想定されるため、取引先を分散することで、売上げの安定化を図っている。
- ・ 米国関税政策の影響により、取引先が発注を保留しており、売上高は前年同期比で減少している。
- ・ 売上高は前年同期比で減少している。主要取引先からの受注が減少しているため、取引先の開拓に努めているものの、売上減少を補うまでには至っていない。

③【受注単価】

- ・ 値上げ交渉を行うことで、取引を解消される可能性があることから、交渉自体を行うことができていない。
- ・ 受注単価は変わっていない。原材料価格の上昇が落ち着いたため、現時点では価格交渉を行う必要がない。
- ・ 自動車関連の取引は供給過多の状態にあり、競争が激化していることから、受注単価は低下している。

④【人件費】

- ・ 従業員のモチベーションを高めるため、賃上げを行っており、人件費は増加している。
- ・ 業績が悪化しているため、賃上げは実施していない。また、新規採用を行っていないため、従業員数は減っており、人件費も減少している。
- ・ 人件費は増加している。3年連続で3パーセント以上の賃上げを実施した。人材の流出を防ぐために、対応せざるを得ない。

⑤【原材料価格・その他諸費用】

- ・ 非鉄金属やアクリルの価格は上がり続けている。以前より上昇ペースは落ち着いているものの、今後も価格の上昇が見込まれる。
- ・ 原材料である鋼材の価格はあまり変動していない。一方で、輸送費は上昇し続けている。

⑥【採算性】

- ・ コストの上昇分を価格に転嫁できていないため、採算は悪化している。取引先から値下げ要請を受けており、利益率は今後も低下していく見込みである。
- ・ 受注量の減少に伴い、工場の稼働率が低下し、利益率も低下傾向にある。
- ・ 定期的に価格改定を行っており、採算を維持している。

（2）輸送用機械器具

①【景況感】

- ・ 米国関税政策の影響により、受注量が大幅に減少しており、不況である。工場の稼働停止など、生産調整を余儀なくされている。
- ・ 景況感は普通である。取引先や取扱製品を増やしたことで、受注が安定し、業績は堅調に推移している。
- ・ コストの上昇は落ち着き、取引量に大きな変化はなく推移しており、景況感は普通である。

②【売上高】

- ・ 受注単価の上昇や新規顧客の獲得により、売上高は前年同期比で増加している。
- ・ 売上高は増加している。米国の相互関税発動前の駆け込み需要により、一時的に受注が増えている。
- ・ 生産調整の影響により、売上高は前年同期比で10パーセント程度減った。

③【受注単価】

- ・ 値上げ交渉の結果、労務費を含む各種コストの上昇分を価格転嫁することができたため、受注単価は上がった。
- ・ 受注単価は上がっている。業界全体で価格転嫁の機運が醸成されつつあり、取引先から値上げの提示を受けるケースもでてきている。

④【原材料価格・その他諸費用】

- ・ 原材料価格は特段変動していない。非鉄金属を中心に高止まりしている。
- ・ 猛暑の影響により、電気代が上昇している。

⑤【採算性】

- ・ 人件費の上昇が続いている一方で、受注量は減少しており、採算は悪化している。
- ・ 値上げを行ったが、人件費も上昇しており、採算はあまり変わっていない。

（3）電気機械器具

① 【景況感】

- ・電気自動車の販売不振により、関連する半導体の受注は低迷しているものの、他の種類の半導体は堅調に推移している。
- ・中国経済の低迷を受け、業界全体で在庫調整が長期化しており、不況である。
- ・不況である。米国関税政策の影響もあり、自動車関連の受注が低迷している。

② 【売上高】

- ・新規の受注を複数獲得できたことにより、売上高は約5パーセント増加した。
- ・取引先の廃業などにより、売上高は減少傾向にある。
- ・製品によって受注状況は異なるものの、全体の売上高は前期と同水準で推移している。

③ 【受注単価】

- ・取引先との関係維持のため、受注単価は据え置いている。既存先に対する値上げは難しいため、新規取引先の獲得に努めていく。
- ・値上げを行っており、受注単価は20～30パーセント程度上がっている。
- ・受注単価は変わっていない。値上げ交渉は完了しており、当面は現状維持を予定している。

④ 【原材料価格】

- ・プラスチック材料の価格が上がっており、1年前と比べると10パーセント程度上昇している。
- ・原材料価格は直近数か月において変動はないものの、依然高い水準にある。

⑤ 【採算性】

- ・売上げは減少しているものの、利益率の高い新規取引が始まったため、採算は良くなっている。
- ・原材料価格が上昇する中で、売上高は減少しており、採算は悪化している。

（4）金属製品

① 【景況感】

- ・好況である。中国景気の後退により、半導体関連の受注は低調であるが、他の製品は順調に推移している。
- ・半導体、建機、自動車など、複数の分野で受注量が増加傾向にあり、前年と比べて景況感は良くなっている。
- ・主力製品の在庫調整が続いているため、業績は低迷している。米国の関税政策により、輸出企業からの受注が減少する懸念があり、先行きは不透明である。

② 【売上高】

- ・価格転嫁の進展により製品価格は上昇しているが、受注量は減少しており、前年同期比で売上高は変わっていない。
- ・売上高は前年同期比で20パーセント程度増加した。主力製品以外の受注が大幅に増えている。
- ・これまで低迷していた半導体製造装置の需要が回復してきており、売上げは回復傾向にある。

③ 【受注単価】

- ・原材料費が上がるたびに、値上げを実施しており、受注単価は上昇している。
- ・受注単価は上昇した。新規受注の際には、コスト上昇分を反映した価格設定を行っている。
- ・値上げに対して取引先の理解が進み、交渉しやすい環境が整いつつある。5パーセント程度の値上げであれば、即座に対応してもらえている。

④ 【人件費】

- ・従業員を新規で採用したことにより、人件費は増加した。
- ・人件費は前年同期比で上昇している。社会情勢を考慮し、人材流出を防ぐため、従業員全員に賃上げを行った。
- ・賃上げに加え、従業員の新規採用を行ったことで、人件費は増加した。

⑤ 【採算性】

- ・1年かけて全製品の値上げ交渉を行った結果、採算は大幅に改善した。
- ・受注単価は上がっているものの、各種コストも上昇しており、採算性はほとんど変わらない。

（5）プラスチック製品

①【景況感】

- ・製品の種類に関係なく全体的に受注量が増えており、好況である。
- ・不況である。米国の関税政策の影響により、自動車関連の受注は減少傾向にある。
- ・米国関税政策の動向を注視していた企業が、本格的に動き出す見込みであり、良い方向に向かっていくと考えている。

②【売上高】

- ・業界全体の市場規模は縮小傾向にあるものの、自社の技術力が評価され、売上げは増加している。
- ・自動車関連の受注は低調であるものの、それ以外の分野で補うことができおり、売上高は横ばいとなっている。

③【受注単価】

- ・1年前の価格転嫁完了以降、原材料価格に変動がないため、受注単価は据え置いている。
- ・受注単価は上昇している。取引先との信頼関係構築により、希望した価格での取引ができている。

④【人件費】

- ・同業者の給与水準を参考に、ベースアップを行った結果、人件費は増加している。
- ・従業員を新規に4名採用したため、人件費は増加している。最低賃金の引上げが予定されており、今後も人件費は増加していく見込みである。

⑤【原材料価格】

- ・原材料価格は変わっていない。原油価格が安定しているため、当面は現在の価格帯が続くと考えている。
- ・樹脂素材の仕入価格は安定している。一方で、運送費は上昇が続いている。

⑥【採算性】

- ・労務費は上昇しているものの、生産性向上がそれを上回っており、採算は良くなっている。
- ・コスト上昇分は価格に転嫁できおり、採算性はほとんど変わっていない。

（6）食料品製造

① 【景況感】

- ・好況である。例年夏場は売上げが低迷する傾向があるが、新商品の開発などにより、売上げは順調に推移している。
- ・新規取引の話が数多く来ており、今後の見通しは明るい。
- ・既存先からの受注が安定し、新規取引先の獲得も順調に進んでいるため、好況である。

② 【売上高】

- ・販売量に大きな変化はないものの、価格改定や受注の選別により、売上高は増加している。
- ・既存顧客からの大口受注を獲得できたこともあり、売上高は前年同期比で約20パーセント増加した。

③ 【受注単価】

- ・新商品を導入する際に、価格改定を行っている。基本的には希望価格に基づいて了承を得ており、受注単価は上昇している。
- ・価格転嫁は進んでいるものの、大手取引先との値上げ交渉が難航しており、希望どおりの価格で取引できていない。

④ 【人件費】

- ・人材確保のため、約5パーセントの賃上げを行った。また、業績が好調であったことから、決算賞与も支給した。
- ・4月にベースアップを実施したため、前年同期比で人件費は増加している。従業員のモチベーション向上を図るため、利益が出た分は従業員に還元している。

⑤ 【原材料価格】

- ・原材料の国際相場が下落しているため、原材料価格は低下している。
- ・原材料価格は全体的に高止まりの状況にある。一部の原材料は、60パーセント程度価格が上がっているものもある。

⑥ 【採算性】

- ・新規設備の導入による省人化と、利益率の高い商品の販売伸長により、採算は良くなった。
- ・価格転嫁は思うように進んでいないが、生産性向上と新商品開発により、採算性は改善傾向にある。

（7）鋳鉄鋳物

① 【景況感】

- ・米国関税政策の影響により、業界全体で受注量が減少しており、不況である。
- ・人手不足が深刻化する中、多くの企業が廃業に追い込まれ、業界全体は厳しい状況にある。

② 【受注単価】

- ・価格転嫁交渉が一段落したことにより、受注単価はほとんど変わっていない。
- ・価格改定を検討しているものの、取引先との関係悪化を懸念し、製品価格は据え置いている。

③ 【人件費】

- ・人件費は変わっていない。人材の流出を防ぐためには賃上げが不可欠であるが、業績が厳しく対応できていない。
- ・人材を確保するために、3～4パーセント賃上げを行った。

④ 【原材料価格】

- ・鋳鉄の価格は7月に一度下がっており、頭打ちとなっている。
- ・原材料価格は変わっておらず、高止まりの状況である。

⑤ 【採算性】

- ・売上げが減少しており、固定費を賄うことができず、採算は悪化している。
- ・採算は悪化している。コスト上昇分に対して、価格転嫁できていない。

（８）印刷業

①【景況感】

- ・業界の大手企業が印刷事業を縮小する傾向にあり、先行きの不透明感が強い。
- ・景況感は普通である。一部の製品で受注量が増えているものの、全体としては前年とほぼ同水準で推移している。

②【売上高】

- ・前年同期比で売上げは増加しているものの、目標額には達しておらず、厳しい状況にある。
- ・一時的に受注が増えた先があり、売上高も増加している。

③【受注単価】

- ・価格交渉を行っているものの、同業他社が値上げに慎重なため、受注単価の上昇は限定的となっている。
- ・価格転嫁の進展により、受注単価は上がっている。

④【人件費】

- ・人材確保のため、５パーセント程度の賃上げを実施した。
- ・ベースアップは見送ったものの、定期昇給を行っており、人件費は増加している。

⑤【原材料価格】

- ・塩化ビニールシートなど、樹脂関連の原材料の値上げが相次いでいる。
- ・原材料価格はここ数か月変わっていない。

⑥【採算性】

- ・値上げを実施した結果、受注単価は上昇したものの、受注量が減少している。そのため、従前の単価や値下げした単価で受注せざるを得ない状況となり、採算は悪化している。
- ・設備投資を行う予定であり、今後採算性は改善されると見込んでいる。

（９）工業塗装

①【景況感】

- ・主力取引先からの受注量が大幅に減少しており、不況である。

②【売上高】

- ・米国関税政策の影響により、自動車関連の受注が不調であり、売上高は減少している。

③【受注単価】

- ・取引先との関係維持のため、受注単価は据え置いている。人材育成を通じて、生産性を向上させることで、コストの上昇に対応している。

④【人件費】

- ・ベースアップを３パーセント程度行ったため、人件費は増加している。

⑤【原材料価格】

- ・塗料価格は平均で５～７パーセント程度上昇している。

⑥【採算性】

- ・設備投資を実施することで省人化を進めており、採算は少しずつ良くなっている。

2 小売業

（1）百貨店

①【景況感】

- ・客層の高齢化やショッピングセンターとの競合により、経営環境は厳しくなっている。
- ・客単価は上がっているが、売上高と来店客数は減少しており、不況である。

②【売上高】

- ・業態転換とフェア開催により、来店客数が増加し、売上高は前年同期比で増加した。
- ・前年同期比で売上高は減少している。紳士服の売行きは低調であり、食料品についても催事販売や物産展を除けば、厳しい状況が続いている。
- ・キャンペーンなどで来店促進策を実施しているが、来店客数は減少傾向にあり、売上げも落ち込んでいる。

③【消費者の動向等】

- ・富裕層の購買意欲は堅調であり、ブランド品など、資産価値の落ちにくい商品は好調である。
- ・猛暑の影響もあり、日傘や日焼け止め、基礎化粧品の販売が順調に推移している。

（2）スーパー

①【景況感】

- ・景況感は普通である。商品の値上がりの影響で売上高は増加しているが、購入点数は減少傾向にある。
- ・猛暑により生鮮品が値上がりし、来店客数が減少しているため、業況は厳しい。
- ・既存店舗だけでなく、新規出店した店舗も売上げを伸ばしており、好況である。

②【売上高】

- ・売上高は前年同期比で横ばいとなっている。物価高の影響により、客単価は上昇しているものの、客数は減少している。
- ・客数、客単価ともに伸長し、売上高は前年同期比で20パーセント以上増加している。

③【諸経費】

- ・5月に賃上げを行っており、人件費は前年同期比で増加している。
- ・折り込みチラシの頻度を減らすことで、広告宣伝費を抑制している。

④【商品別の動向等】

- ・猛暑の影響により、スポーツ用品や靴の売行きは例年と比べて約20パーセント減少している。
- ・米の価格高騰を受け、ブレンド備蓄米を販売しているが、大量に売れ残っている。
- ・全体的に売上げは伸びているが、特に魚菜や菓子類の売行きは好調である。

（3）商店街

①【景況感】

- ・不況である。食材や包装資材の高騰により、多くの店舗が経営難に陥っている。
- ・物価高が深刻化しており、小売店は厳しい状況にある。加えて、キャッシュレス決済の手数料率も上昇し、利益を圧迫している。
- ・お祭りなどにより集客はできているものの、恩恵を受けるのは一部の店舗に限られているため、全体の景況感は普通である。

②【来街者】

- ・猛暑の影響で、日中の歩行者は減っており、前年比で来街者数は減少している。
- ・6月以降、暑さの影響により、来街者数は減っている。

③【個店の状況】

- ・和菓子屋や飲食店は原価が大幅に上昇しており、厳しい状況にある。
- ・飲食店はどこも来店客数が減少している一方、美容室や整体院は順調に集客できている。

④【商店街としての取組】

- ・子供向けのイベントを行いたいのが、熱中症のリスクを考慮し、夏場のイベント開催を控えている。
- ・新規移住者と地域の交流を促進すべく、移住者向けの交流イベントを企画している。

（4）その他の小売業・卸売業

①【景況感】

- ・法人からの受注が減少しており、不況である。物価上昇の影響もあり、消費マインドの低下が見られる。
- ・不況である。固定客の廃業などにより、受注の減少が続いている。

②【売上高】

- ・前年同月比で売上高は減少している。商品を値上げした影響により、売上数量が落ち込んでいる。
- ・近年、大手ホームセンターやネット通販への顧客流出が顕著になっており、売上げは減少傾向にある。

③【仕入価格】

- ・建築資材を中心として、仕入価格が上昇している。物価が高騰している状況下では、値上げを受け入れざるを得ないと考えている。
- ・金物や履物などを中心に、全体的に仕入価格が上昇している。

④【採算性】

- ・仕入価格や人件費の上昇分を、都度販売価格に反映させており、採算は変わっていない。
- ・仕入価格の上昇が続き、価格転嫁が追いついていないため、採算は悪化している。

3 宿泊業

①【景況感】

- ・宿泊数は個人客と団体客ともに前年同期と同程度であり、景況感は普通である。
- ・業界全体の景況感は好調である。近隣で大手ホテルチェーンや民泊施設のオープンが予定されており、観光需要は高まっている。

②【売上高】

- ・気候が安定していたこともあり、売上高は好調だった前年同期と同水準で推移した。

③【宿泊単価】

- ・同業者の価格設定状況を考慮し、据え置いている。コストの上昇が続いているため、今後は500円程度値上げを行う予定である。

④【人件費】

- ・ベースアップを行ったため、人件費は増加している。

⑤【原材料価格、その他諸経費】

- ・あらゆるコストの上昇が続いている。特に、食材やアメニティグッズの仕入価格が高騰している。

⑥【採算性】

- ・人件費や仕入価格の上昇に対し、価格転嫁が不十分であるため、採算は悪化している。

⑦【今後の見通し】

- ・広報活動の強化により、予約の状況は順調に推移しており、今後の見通しは明るい。

4 飲食店

①【景況感】

- ・天候が安定していたことで、客数は例年よりも増加しており、好況である。

②【売上高】

- ・売上高は前年同期比で増加した。猛暑の影響でテイクアウトは不調だったものの、ドリンクの販売は好調だった。

③【客単価】

- ・値上げは行っておらず、客単価は変わっていない。前回の値上げから1年程度期間があいているため、同業者の価格設定を参考に、値上げを検討している。

④【人件費】

- ・人手不足が深刻化する中、人材の流出を防ぐため、時給を引き上げた。今後、最低賃金の引上げが予定されているため、更なる賃上げを検討していく。

⑤【仕入価格】

- ・食材の仕入価格は上昇し続いている。採算面を考慮して、一部メニューの提供を停止するなど、メニューの見直しを行い対応している。

⑥【採算性】

- ・各種コストが上昇しており、採算は悪化している。設備投資による省人化を進めることで、採算の改善を図っていく。

5 情報サービス業

①【景況感】

- ・DX推進の機運が業界を問わず高まっており、好況である。
- ・自治体の基幹業務システムの標準化や大型汎用機のオープン化にかかる受注が堅調であり、好況である。

②【売上高】

- ・官公庁や民間企業の大型案件が増えており、売上高は増加している。
- ・売上高は横ばいで推移している。DX化の需要が高まっているため、新商品開発により増収を目指していく。

③【受注単価】

- ・受注単価は変わっていない。賃上げを行っているため、労務費を価格に転嫁できるよう交渉を進めている。
- ・年に1回価格改定を行っており、コスト上昇分の70パーセント程度は価格に転嫁できている。

④【人件費・その他諸費用】

- ・新入社員を12名採用しており、前年同期比で人件費は増加している。
- ・電力会社による電気料金単価の引上げに加え、猛暑で冷房の使用が増えたため、光熱費は増加している。

⑤【採算性】

- ・社内のDX化とAI活用による効率化を進め、収益性の向上を図っていく。
- ・各種コストの上昇が落ち着いた中で、売上高が伸びており、採算は良くなっている。

6 サービス業（旅行業）

①【景況感】

- ・景況感は普通である。教育機関や大手企業からの受注が安定していた。
- ・業界内ではツアー代金の高騰により、受注減少に苦しむ事業者が増えている。特に、インバウンド需要を取り込めていない事業者が、廃業していく傾向にある。

②【売上高】

- ・旅行代金の値上がりを受けて、客層が変化しているものの、売上高は前年同期比で横ばいである。

③【受注単価】

- ・観光バスの運賃や宿泊料金などが上昇しているため、受注単価も上がっている。

④【採算性】

- ・採算性は変わっていない。従来の旅行商品では採算が悪くなっていくため、インバウンド向けの高付加価値商品を造成していく必要がある。

⑤【今後の見通し】

- ・貸切バスの運賃改定が予定されているため、改定前の駆け込み需要を取り込んでいきたい。

7 運輸業

①【景況感】

- ・受注は安定しているものの、価格転嫁が追いついていないため、景況感は良いとは言えない。

②【売上高】

- ・ドライバーを1名増員したため、売上高は前年同期比で増加している。

③【受注価格】

- ・これまで価格交渉を行ってこなかったが、業界内で価格転嫁の機運が高まっているため、今後は価格交渉を進めていく。

④【人件費】

- ・従業員数の増加と賃上げにより、人件費は増加している。

⑤【設備投資】

- ・ドライバーの増加に伴い、トラックを増車した。既存車両についても、使用期間に応じて入替えが必要となるが、車両価格の高騰により負担が大きくなっている。

⑥【今後の見通し】

- ・運輸業界は企業数が多く、競争が激化しているため、小規模事業者を中心に廃業が増えると予想している。

8 建設業

①【景況感】

- ・土木工事の受注は例年より少ないものの、建築工事は好調に推移している。景況感に特段の変化は感じない。
- ・6月以降、戸建住宅の受注が落ち込んでおり、不況である。実質賃金の減少が大きな要因と考えている。
- ・景況感は普通である。業績は安定しており、目立った変化はない。

②【売上高・受注高】

- ・売上高は前年同期比で横ばいとなっている。工事の引き合いは多いものの、有資格者の人数が限られているため、一部の案件は受注を見送っている。
- ・戸建住宅の受注が減少しており、売上高は前期比、前年同期比ともに減少している。金利上昇により、住宅ローンの審査が厳しくなったように感じる。

③【人件費】

- ・従業員が2名増えたことと賃上げにより、人件費は増加している。
- ・人件費は変わっていない。賃上げは実施しておらず、今後についても具体的な予定はない。
- ・賃上げを実施したものの、従業員数が減ったため、人件費は変わっていない。

④【資材価格・その他諸費用】

- ・資材価格は全体的に高止まりの状況にあり、運送費も上昇傾向にある。
- ・生コンの価格は上がっているものの、それ以外の資材価格はあまり変動していない。

⑤【採算性】

- ・採算はほとんど変わらない。コスト上昇分は工事価格に転嫁できている。
- ・建築工事の採算管理を厳しくすることで、一定の採算性を維持している。夏場は工期が長期化しやすいため、採算の管理が難しくなっている。