

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】

- ・メインである半導体製造装置向けの受注が依然として低調で、引き続き不況である。
- ・自動車関連はメーカーのモデルチェンジの動きが弱く、加えてEV化を見据えてかエンジン関係の設備投資が低調であり、不況である。

【売上高】

- ・半導体製造装置向けを中心に受注が低調なままであり、売上高は前期と変わらない。前年同期比では30%程度減っている。
- ・中国経済の低迷の影響もあり、自動車や一般産業用機械、食料品容器等多くの分野で受注が低調で売上高は前期比で減った。

【受注単価】

- ・受注単価は前期と変わらない。値上げの交渉を行っているが取引先の理解が得られず、コスト上昇分に対する価格転嫁率は70%程度。
- ・取引先との交渉で原材料費分の価格転嫁が一部認められ、受注単価は前期比で3%程度上がった。価格転嫁率は50%程度。
- ・同業他社からの振替で、単価の低い業務を受注したため受注単価は下がった。価格転嫁率は40%程度。

【原材料価格】

- ・鉄、非鉄ともに高止まりしている。
- ・鋼材価格は高止まりしている。今後、メーカーから値上げの通知が来るかもしれない。

【採算性】

- ・前期比で売上高、受注単価はともにほとんど変わらず、採算性は変わらず低調である。
- ・生産性向上に向けて設備投資を行ってきたが、受注低迷で稼働状況が低調であることに加え、設備の立ち上げ時ロスが発生するなどして採算性は悪くなった。

【設備投資】

- ・省力化に向け、来期に自動旋盤機の導入を予定している。
- ・足元の業績が低調であるため設備投資を控えているが、年内に次世代半導体関連の受注に向けた設備の導入を検討している。

【今後の見通し】

- ・半導体市況の底打ちはまだ見えない。回復に向かうのは今年の後半以降になるのではないかと。
- ・当面は厳しい状況が続く。自動車メーカーの生産動向などから自社の景気循環は概ね2年周期であり、今年の秋頃にかけて底を打つと予想している。

(2) 輸送用機械器具

【景況感】

- ・メインである自動車関係の受注が弱含んでいる一方、新しい分野の受注が堅調。景況感としては普通である。

- ・大手自動車メーカーや同部品メーカーの不正問題の影響もあり、不況である。また能登半島地震の影響により同業内のサプライチェーンに影響が及んでいるようである。
- ・見積りへの依頼は相応にあるも実際の受注につながっておらず、また雪など天候の影響もあり不況である。

【売上高】

- ・新しい分野の受注が堅調であり、前期比、前年同期比ともに売上は増えた。
- ・取引先が在庫調整を行っている影響で受注が落ち込み、売上高は減った。
- ・中国経済停滞の影響が続いており、売上高は減った。

【受注単価】

- ・新しい分野の受注が伸びたことで受注単価は上がった。コスト上昇分に対する価格転嫁率は50%程度。
- ・人件費の上昇分の一部（直接労務費）を価格転嫁したことにより、受注単価は上がった。間接労務費分については取引先の理解が得られない。現状の価格転嫁率は30%程度。
- ・受注単価は変わらない。従来から価格交渉に対しては厳しい業界であり、状況はあまり変わっていない。現状の価格転嫁率は30%程度。

【人件費】

- ・人件費はほとんど変わらない。決算明けの9月に賃上げを行うか検討中（昨年は3.5%程度の賃上げを実施した）。
- ・人件費はほとんど変わらないが、7月に定期昇給を予定しており、また新卒社員のベアを検討している。

【原材料価格】

- ・鉄、銅、真鍮の価格が上がった。
- ・原材料価格はあまり変わらない。ステンレスの価格がやや下がってきている。
- ・原材料価格は全体に落ち着いてきている。

【その他の諸費用】

- ・電気料金は省エネ性能の高い設備の導入効果で上がった。
- ・物流に関して、運送費が上がっており納期が遅くなっている。

【採算性】

- ・売上の増加と受注単価の上昇で採算性は良くなった。
- ・人件費などの価格転嫁が十分でなく、採算性は悪くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。当面は改善の見通しが立たず、経費削減に取り組むしかない。

【設備投資】

- ・新しい規格の加工依頼に対応すべく、プレス機を導入した。
- ・EVに関連する受注に対応すべく、旋盤機を導入した。
- ・先行きが不透明であり、設備投資は行っていない。

【今後の見通し】

- ・大手自動車メーカーから4月以降減産するとの話が来ており、受注は減少する見込み。
- ・足元でEV関連の受注が20%程度増えたが、今後はHV、PHVの受注が増えそうである。

(3) 電気機械器具

【景況感】

- ・半導体加工の受注環境は依然として悪い。能登半島地震の影響で大手メーカーからの受注が減少し、また中国の輸出規制の影響から一部で供給不足が発生するといった影響もあり、不況である。
- ・業界全体で在庫過多の状態となっているようで昨年後半頃から受注が低迷しており、不況である。

【売上高】

- ・一昨年の6月頃から始まった半導体市況の低迷は現在も続いており、売上高は前期比、前年同期比ともに減った。
- ・比較的堅調であったパワー半導体関連の受注も足元で弱含んでいる。
- ・コロナ関連の医療機器の特需が無くなり、売上高は前年同期比で20%程度減った。

【受注単価】

- ・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50%程度であり、現在労務費を含めた価格転嫁について取引先と交渉中。
- ・値上げの交渉を行っているが取引先の理解が得られず、受注単価はほとんど変わらない。現状の価格転嫁率は70%程度。

【人件費】

- ・人件費はほとんど変わらない。4月に定期昇給を予定しているが、ベアについては業績が低調であることから見合わせる。
- ・パート社員の時給を30円程度上げた。

【原材料価格】

- ・半導体の洗浄等に用いる薬剤を中心に原材料価格は微増が続いている。
- ・原材料価格は落ち着いており、前期比では下がった。

【採算性】

- ・受注量が落ち込んでいることから、採算性は悪くなった。
- ・従来からの受注品目についての値上げ交渉は難航しているが、利益率の良い新たな品目の受注が増加しており、全体の採算性は良くなった。

【設備投資】

- ・新規の受注獲得に向け、来期に測定器の導入を予定している。
- ・事業再構築補助金を利用し、パワー半導体加工のための研磨装置を導入予定。

【今後の見通し】

- ・半導体市況の落ち込みが想定よりも長引いており、受注環境が改善に向かうのは今年の後半以降になるとみている。一方で、今後の受注増を見据え、加工技術向上に向けた設備投資は行っていく。
- ・あるメーカーとの新規取引が始まる見込みであり、今後の展開次第では売上拡大が期待できる。

(4) 金属製品

【景況感】

- ・要因は特定できないが、例年に比べ全体的に動きが弱く景況感は良くない（大手自動車メーカーの不正が影響しているかもしれない）。
- ・一部の特定分野の受注は増えているが、産業用機械や医療機器をはじめとした大部分の受注が落ち込んでおり、不況である。
- ・新規の受注が増えている一方、メインである半導体製造装置関連の受注が依然として低調であり、全

体としては不況である。

【売上高】

- ・足元で新紙幣の発行に伴う現金処理機や空調関連の受注が堅調であり、前期比で売上高は増えた。
- ・例年年度末にかけて受注が増える建設関連の動きが弱く、売上高は前期比でほとんど変わらない

【受注単価】

- ・原材料費に加え、労務費やエネルギーコスト分の価格転嫁について取引先に交渉しており、実現すれば来期に受注単価は上がる見込み。現状のコスト上昇分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。業界として原材料分については概ね価格転嫁ができているが、今後の労務費を含めた値上げについて得意先の理解が得られるかが不安である。現状の価格転嫁率は70%程度。
- ・依然として詳細なエビデンスの提出を何度も求められるなどして値上げ交渉は進展せず、受注単価はほとんど変わらない。現状の価格転嫁率は50%程度。

【人件費】

- ・収益の状況は厳しいが、人材のつなぎ止めのために賃上げを実施し、人件費は増えた。
- ・4月に3年連続となる賃上げ（5%程度）を実施予定。
- ・来期に人事評価制度の導入と合わせ、給与体系も評価に応じたものに変更する予定であり、全体の人件費は増える見込み。

【原材料価格】

- ・ステンレスをはじめ全体的に高止まりしている。
- ・中国経済の低迷で需要が落ち込んだ影響もあり、金属の相場は足元で落ち着いている。
- ・薬品類の価格が上がっている。

【採算性】

- ・半導体製造装置関連の受注が低調だが他の分野の新規受注が増加傾向であり、加えて価格転嫁も交渉を継続していくことで採算性は良くなる見込み。
- ・売上高や受注単価の動向に特段の変化がなく、採算性はほとんど変わらない。

【設備投資】

- ・昨年までに計画していた一連の設備投資を完了させたため、今期は設備投資を行っていない。
- ・業績が低調であることから設備投資は行っていない。

【今後の見通し】

- ・半導体製造装置関連の受注の改善は、今年の後半以降になるとみている。
- ・見通しは不透明。取引先はコロナ禍における供給不足の経験から在庫を過剰に抱えているようであり、在庫調整とその後の本格的な回復に向けては当面時間を要するのではないかと。

(5) プラスチック製品

【景況感】

- ・自社としては大手を中心に引き合いが堅調で、好況である。業界全体としてはコロナ禍から良くない状態が続いている。
- ・自社の業況は悪くないが、業界全体としては不況と感じる。コストアップもあり自社でも採算の確保が以前より難しくなっている。
- ・概ね例年通りの受注状況であり、景況感は普通である。

【売上高】

- ・大口の受注があり、売上高は増えた。
- ・売上高は前年同期比では減ったが概ね年度計画通りの推移であり、今後は増収を見込んでいる。

【受注単価】

- ・受注単価はほとんど変わらない。今後、物流コストの上昇分を価格転嫁するか検討している。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は90%程度。
- ・受注単価は上がった。大手取引先も値上げの要請に応じてくれており、現状の価格転嫁率は90%程度。
- ・価格転嫁を行ったことで受注単価は上がった。現状の価格転嫁率は90%程度。

【人件費】

- ・1月に3.5%程度のベアを実施した。また4月には定期昇給を予定している。
- ・4月に定期昇給と新卒社員3名の入社を予定している。
- ・4月に2~3%程度のベアを実施予定。自社の収益状況としては厳しいが、大手も相次いで過去最高水準の賃上げを表明しており、人材のつなぎ止めのためにも実施せざるを得ない。

【その他諸費用】

- ・産廃処理費が上がった。また、運賃について値上げの要請が来ている。
- ・電気料金は、長期割引が終了となったが省エネ性能の高い設備の導入効果により、ほとんど変わらない。

【採算性】

- ・大口の受注獲得に加え価格転嫁も相応にできていることから、採算性は良くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない

【設備投資】

- ・新たな分野への製品展開に向け、切断機の導入を検討している。
- ・事業再構築補助金を活用し、複合旋盤機の導入を予定している。

【今後の見通し】

- ・引き続き受注が堅調であり、今後も景況感の良い方向に向かうとみている。
- ・特に住宅関連の動きが弱く、また今後の価格転嫁の動向にも不安を感じており、先行きは不透明である。

(6) 食料品製造

【景況感】

- ・景況感は普通である。人流の回復もあり売上げは堅調だが、原材料費や人件費の上昇分を賄えていない。
- ・景況感は普通である。コロナの制限が無くなり外食関連の需要が高まっているが、その分巣ごもり需要が減っており、食料品業界として全体の需要は変わらない。

【売上高】

- ・大手取引先からのOEM受注、自社ブランド製品の販売ともに堅調で、売上高は前期比で増えた。
- ・大手外食チェーンやコンビニでの商品取り扱いが拡大し、売上高は前期比で増えた。

【受注単価】

- ・受注単価はあまり変わらない。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。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は50%程度。

- ・取引先と交渉のうえ、値上げを行っていく方針である。現状の価格転嫁率は70%程度。

【人件費】

- ・4月に4%程度のベアの実施を検討している。また、今後若手社員の継続採用を行うとともに、それに即した人事制度、就業規則に改訂することを検討している。
- ・4月以降に新卒社員と外国人実習生の入社を予定している。

【原材料価格】

- ・卵の価格は下がったが、全体的に高止まりの状況である。
- ・主原料である小麦の価格が下がった。

【採算性】

- ・原材料価格の高騰が落ち着き、また利益率の良い季節商品の展開が堅調であり採算性は良くなった。
- ・売上高は増えているが、価格転嫁が十分にできておらず、採算性は悪くなった。

【設備投資】

- ・既存設備の老朽化が進んでおり、窯や包装機などの更新を予定している。
- ・工場の屋根に太陽光パネルを設置した。

【今後の見通し】

- ・売上げは堅調だが、原材料費や人件費に加え今後は2024年問題から物流費も上がる見込みである。人手不足も慢性化しつつあり、先行きは不透明である。
- ・大手スーパーによる内製化などで従来続いていた受注が終了してしまうケースもある。自社ブランド商品の展開による利益率改善や、海外への販路拡大に取り組んでいく。

(7) 銑鉄铸件

【景況感】

- ・大手取引先からの受注が引き続き堅調であり、好況である。
- ・建機の輸出や公共工事の関連は比較的堅調だが、その他は低調であり、不況である。
- ・中国経済低迷の影響もあり、業界全体として不況である。

【売上高】

- ・昨年の秋頃から受注が減少しており、売上高は減った。
- ・売上高はほとんど変わらない。

【受注単価】

- ・受注単価はほとんど変わらない。原材料費のみならず労務費も含めた価格転嫁ができており、従来よりコスト上昇分に対する価格転嫁率は100%。
- ・受注単価はほとんど変わらない。原材料費の価格転嫁は概ねできており、現状の価格転嫁率は70%程度。

【原材料価格】

- ・メーカーより銑鉄の値上げについて通知があった。
- ・原材料価格はほとんど変わらない。

【人件費】

- ・3月に賃上げを予定している。
- ・人件費はほとんど変わらない。自社の収益的に厳しいが、人材の確保に向けて賃上げはしなければならないと考えている。

【採算性】

- ・採算性はほとんど変わらない。
- ・受注が低調な中、価格転嫁も十分でなく、採算性は悪くなった。

(8) 印刷業

【景況感】

- ・引き続きスクリーン印刷の受注は堅調だが他の部門はやや低調であり、全体の景況感としては普通である。
- ・景況感は普通であるが、取引先企業が経費削減のため販促費や広告費を減らしている様子であり、不安である。
- ・ペーパーレス化のあおりを受けており、不況である。

【売上高】

- ・受注単価が上がった半面、数量は減ったため、売上高はやや減った。
- ・売上高は前年同期比で減ったが、営業職員を増員し新規受注が獲得できていることから、来期は増収となる見込みである。

【受注単価】

- ・価格転嫁により受注単価は上がった（一方で受注数量は減少した）。現状、労務費も含めたコスト上昇分については概ね全て価格転嫁ができています。
- ・受注単価はほとんど変わらない。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は80%程度。

【原材料価格】

- ・紙を中心に原材料価格は前年同期比で50%程度価格が上がっている。
- ・足元では落ち着いているが、4月からインクの価格が上がる予定である。

【採算性】

- ・採算性はほとんど変わらない。来期は減収を見込んでおり、採算性も悪くなるとみている。
- ・価格転嫁により受注単価は上がったが受注量が減少しており、全体の採算性は悪くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。値上げには取り組んでいるが、相見積もりとなるケースが多く思い通りには進まない。

【今後の見通し】

- ・昨年までは大口の受注が獲得できていたが現状は見込みが無く、先行きは不透明である。
- ・新規の営業に注力していくがペーパーレス化の流れは続くため、悪い方向に向かうとみている。

2 小売業

(1) 百貨店

【景況感】

- ・外商を中心に高額商品の売れ行きが堅調であり、好況である。
- ・都心の百貨店は好調だが、郊外では厳しい情勢が続くとみている。
- ・コロナの制限緩和による特需が落ち着き、また生鮮食品をはじめとした物価高による買い控えもあり、不況である。

【売上高】

- ・宝飾品や化粧品などの高額商品の販売が引き続き好調で、売上高は増えた。
- ・初売りや化粧品は好調だったが、衣料品や食料品は低調であり、売上高はほとんど変わらない。
- ・今後は売上高の伸び率が鈍化するとみている。

【諸経費】

- ・諸経費はほとんど変わらない。
- ・来期はイベントに関わる広告宣伝費が増える見込みである。
- ・2024年問題に関連し、今後は諸経費が増えるかもしれない。

【採算性】

- ・売上げが堅調であり、採算性は良くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。

【今後の見通し】

- ・景況感は良く、今後もこの状態が続くとみている。
- ・富裕層中心に高額商品の売れ行きは良いが、一方で物価高に伴う節約意識からディスカウント店が人気となっており、今後も消費の二極化が進むとみている。

(2) スーパー

【景況感】

- ・値上げの影響もあるが売上げは増加しており、好況である。
- ・これまでコロナ禍の巣ごもり消費による特需の反動減の影響を大きく受けずに売上が伸びており、好況である。

【売上高】

- ・注力している生鮮品や総菜の販売が好調で、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。
- ・物価高で客単価が上がる中、客数はほぼ変わらず、売上高は増えた。

【諸経費】

- ・店舗の出店・改装に伴う費用や、賃上げや店舗の従業員の採用等で諸経費は増えた。
- ・近隣他店との競合の対策としてチラシを増やしたことで広告宣伝費が増加したほか、配送料も上がっている。
- ・人材の確保が難しくなっていることから、今後も賃上げは実施していかないといけないと考えている。

【採算性】

- ・客単価が上がっており、採算性は良くなった。
- ・改装店での生鮮品や総菜の販売が好調で、採算性は良くなった。

【今後の見通し】

- ・今後も店舗の出店・改装を進めながら売上げは当面堅調に推移していくとみているが、一方で資材価格や人件費などのコストも上昇しているため、採算確保に向けた取組が必須である。
- ・今後も引き続き良い方向に向かうとみている。

(3) 商店街

【景況感】

- ・景況感は普通である。人出が増えているようであり、近隣で飲食店の開店が続くなど、コロナ禍から動きが出ていると感じる。
- ・人出や各店舗の業況は例年通りの様子であり、景況感は普通である。

【来街者】

- ・季節のイベントへの集客やインバウンドにより、来街者は増えている。

- ・来街者数はほとんど変わらない。

【個店の状況】

- ・飲食店は平日や夜9時以降の客足が減っているようである。
- ・ロードサイドの大型店などとの競合から、物販店は厳しい様子である。
- ・商店街で美容院が2店舗オープンした。

【商店街としての取組】

- ・イベントの集客は相応にできているが、個店の売上げ増に効果があったかはわからない。
- ・季節のイベントや他の商店街と合同のイベントなどを積極的に開催している。
- ・12月に開催したクリスマスコンサートは盛況であった。

【今後の見通し】

- ・観光客が増えてきており、良い方向に向かうとみている。
- ・物価高による消費者の買い控えの状況が当面続くとみている。

3 情報サービス業

【景況感】

- ・DX化の流れが続いており、好況である。
- ・景況感に大きな変化はみられず、普通である。

【売上高】

- ・自治体情報システムの標準化についての受注が堅調であり、売上高は増えた。
- ・引き合いは相応にあるが、売上高はほとんど変わらない。

【受注単価】

- ・半導体価格や運送費の上昇を受け価格転嫁を行ったことで、受注単価は上がった。
- ・労務費の上昇分について価格転嫁を行ったことで、受注単価は上がった。

【採算性】

- ・受注の増加と不採算部門の整理により、採算性は改善した。
- ・価格転嫁は一部にとどまり、全体の採算性はほとんど変わらない。

【今後の見通し】

- ・DX化の流れは今後も続き、良い方向に向かうとみている。
- ・社会全体で物価高騰が続いており、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】

- ・より高額なインバウンド消費を取り込む動きが加速している。
- ・業界全体の人手不足が慢性化していることもあり、旅行代金は高騰が続いている。

【景況感】

- ・引き続き好況である。

【受注高】

- ・売上高はコロナ前を超え、前年同期比で約2倍程度である。学校関係の問い合わせが多く、今後この情勢が続くとみている。

【受注単価】

- ・バス運賃をはじめ、宿泊や食事の値上げもあり、受注単価は上がった。

【人件費】

- ・営業職員を1名増員したため人件費は増えた。9月の決算以降に賃上げを検討している。

【採算性】

- ・受注増加と単価上昇で採算性は改善した。

【今後の見通し】

- ・引き続き各団体（企業、学校、役所等）からの問い合わせは多く、良い方向に向かうとみている。

5 建設業

【景況感】

- ・自社の景況感は普通である。ただ大手ゼネコンは都心の大規模工事などで受注高は多い一方、建築コストの上昇から当初想定した採算が確保できず、赤字に陥るケースも出てきている。
- ・好況とまではいかないが、自社の業況は比較的堅調。業界全体の人手不足で、大手が受けきれない工事の依頼が地元業者に来る流れが続いている。
- ・住宅販売の状況は概ね例年通りであり、景況感は普通である。

【受注高】

- ・前期まで堅調に推移していたが、足元で民間工事、公共工事ともに受注が弱含んでおり、受注高は減った。
- ・民間工事、公共工事ともに受注動向に変化はないが、中古不動産の買取・再販の事業は堅調であり、売上高は増えた。
- ・今期は繁忙期にあたるが、概ね前年同期と同水準の売上げを見込んでいる。

【受注価格】

- ・住宅部門は資材価格の上昇分を価格転嫁したことで単価は上がったが、民間工事は他社との競合状況などによって状況は違う。全体としてはほとんど変わらない。
- ・従来から資材価格の上昇分は基本的に工事代金に転嫁する方針としているため、ほとんど変わらない。
- ・省エネ基準への適合のために付帯すべき設備が増えており、価格は上がっている。

【資材価格】

- ・全体的には高止まりの状況にある。
- ・しばらく前からケーブルが品薄であり、工期の関係で割高で仕入れざるを得ない状況が続いている。

【採算性】

- ・受注減少により採算性は悪化した。
- ・従前から資材価格の上昇分は工事代金に転嫁しており、採算性はほとんど変わらない。
- ・同業他社との競合から値下げ圧力があるが、値下げをせずに販売した場合にその営業職員にインセンティブを付与するなどして営業努力を促しており、採算性は維持している。

【今後の見通し】

- ・建築コストの上昇と人手不足により、設備投資計画の遅れが懸念される。
- ・今後、日銀の金融政策によって住宅ローンの変動金利が上昇すると、住宅の販売動向に影響が及ぶ可能性がある。
- ・これまで低価格で工事を請け負っていた企業も、建築コストの上昇に耐えられず収益が悪化し倒産に至るケースが増えていくとみている。