

市内景気動向調査結果

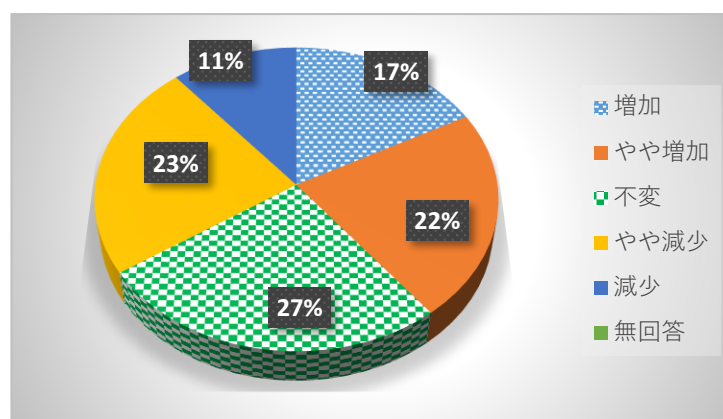
この調査は、第3四半期（令和4年10月から12月）と前年の同期間（3ヶ月）を比較し、当商工会員より回答いただいたものです。

有効回答数	建設業	製造業	運輸業	卸小売業	サービス業	その他
99	23	14	6	22	27	7

※その他は、回答数が少なかった不動産業、金融保険業、飲食業

1. 売上高はどう変化したか。

増加	17
やや増加	22
不変	26
やや減少	23
減少	11
無回答	
合計	99

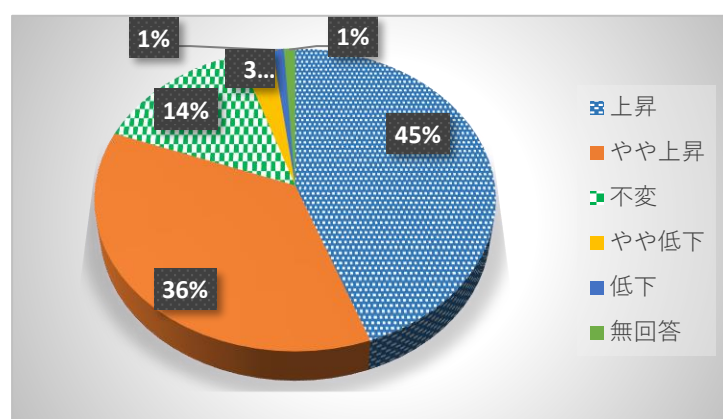


【コメント】

- 増加・やや増加が39.4%、不変が26.3%、やや減少・減少が34.3%であった。前年同期では、増加・やや増加が44.2%、不変が24.0%、やや減少・減少が31.7%であったので、悪化傾向にある。
- 増加・やや増加の業種割合は、運輸業が66.7%、サービス業が44.4%、建設業が43.5%、製造業が37.7%であった。
- やや減少・減少の業種別割合は、卸小売業が50.0%、製造業が42.9%、その他が42.9%、建設業が26.1%、サービス業が25.9%であった。

2. 仕入単価はどう変化したか。

上昇	44
やや上昇	36
不変	14
やや低下	3
低下	1
無回答	1
合計	99



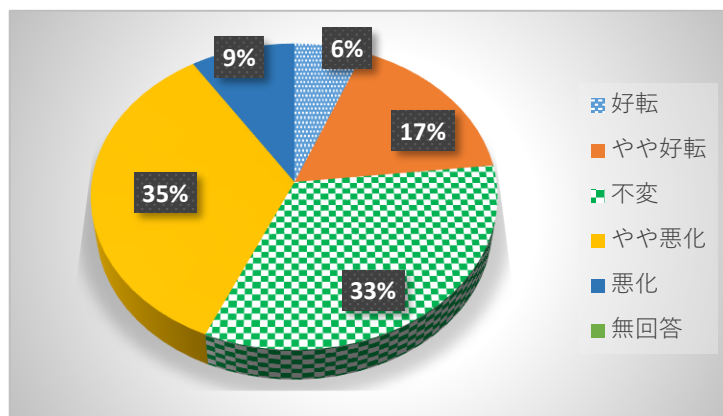
【コメント】

- 上昇・やや上昇が80.8%、不変が14.1%、やや低下・低下が4.0%であった。前年同期では、上昇・やや上昇が62.5%、不変が36.5%、やや減少・減少が1.0%であった。
- 上昇・やや上昇の業種別割合は、建設業が91.3%、製造業が85.7%、卸小売業が81.8%で、サービス業が77.8%、その他で71.4%であった。
- 前期に引き続き、原材料、エネルギー価格の高騰がすべての業種で仕入単価上昇に影響を与えた。

- 仕入価格や人件費上昇分を販売価格へ転嫁できていない企業が見受けられ、今後も厳しい状況が続くと予想される。

3. 採算について

好転	6
やや好転	17
不変	33
やや悪化	34
悪化	9
無回答	
合計	99

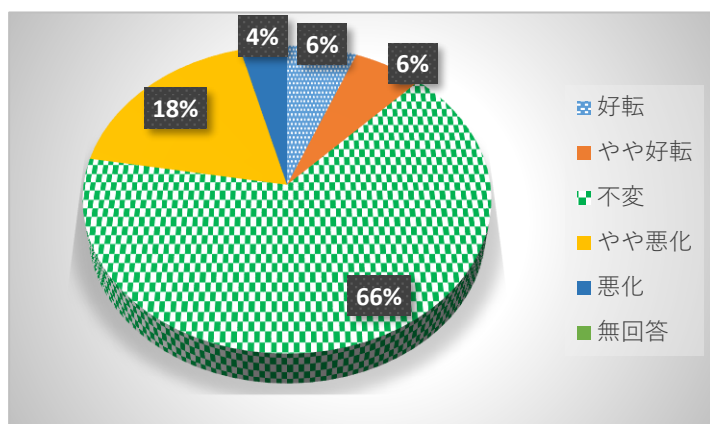


【コメント】

- 好転・やや好転が23.2%、不変が33.3%、やや悪化・悪化が43.4%であった。前年同期の好転・やや好転が23.1%、不変が36.5%、やや悪化・悪化が40.4%であった。
- やや悪化・悪化の業種別割合は、サービス業が37.0%、運輸業が33.3%、その他が28.6%、建設業が21.7%となっている。
- 原材料価格等の上昇分を価格転嫁できず、採算が悪化してる企業が増えている。

4. 資金繰りについて

好転	6
やや好転	6
不変	65
やや悪化	18
悪化	4
無回答	
合計	99

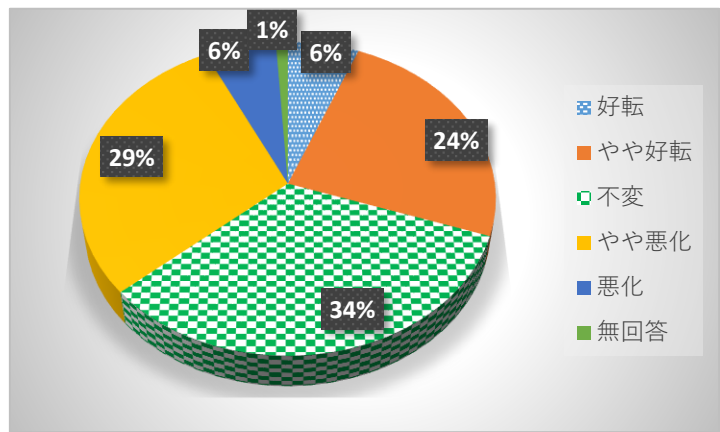


【コメント】

- 好転・やや好転は12.1%、不変が65.7%、やや悪化・悪化が22.2%であった。前年同期の好転・やや好転が23.1%、不変が36.5%、やや悪化・悪化が40.4%であった。
- 資金繰り悪化の割合が高い業種では、製造業とその他が57.1%、卸小売業が54.5%、サービス業が48.1%であった。

5. 業況について

好転	6
やや好転	24
不変	33
やや悪化	29
悪化	6
無回答	1
合計	99

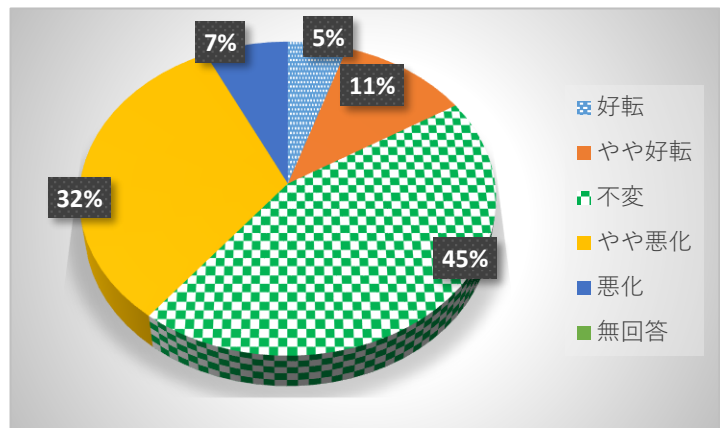


【コメント】

- 好転・やや好転は30.3%、不変が33.3%、やや悪化・悪化が35.4%で、前年同期は、好転・やや好転が26.0%、不変が42.3%、やや悪化・悪化が31.7%であった。
- 業況悪化の割合が高い業種では、その他が57.1%、卸小売業が40.9%、製造業が35.7%であった。
- 販売価格の高騰による購買意欲の減退が懸念される。
- 一部の業種では、インバウンドの増加による好転が期待される。

6. 今後3ヶ月間の業況について

好転	5
やや好転	11
不変	44
やや悪化	32
悪化	7
無回答	
合計	99



【コメント】

- 好転・やや好転が16.2%、不変が44.4%、やや悪化・悪化が39.4%で、前期（本年4～6月）では、好転・やや好転が29.7%、不変が37.7%、やや悪化・悪化が32.6%で、あまり変化はない状況となっている。
- 国内のコロナ感染者の減少、中国のゼロコロナ政策転換、円安の一段落で本来であれば景気が好転すると思われるが、ロシアのウクライナ侵攻等によるエネルギー価格上昇や国際情勢の不安定化により予断できない状況にある。

■ 回答事業所からのコメント

【建設業】

- 2022年は長期の仕事があって少し安定していましたが、12月で工事が終わった後、決まっている物件がなく1月～3月はとても厳しくなると思われます
- 仕入単価が上がっているので、業況があまり変わらない
- コロナ禍、企業も経済活動へシフトし、動きが活発化。加えて物価上昇の中でも個人の動きも多少出てきているのが主な要因と思われる

- 店舗の改装、改修が主な工事のため、店舗からの発注に左右される。令和4年は店舗の売り上げが伸びて発注が多かったが、令和5年は控えめとなりつつある
- 当初予定と変わらないので特に問題はない
- 資材や製品の大幅な値上げがあり、消費者に購買意欲低下は否めませんが、極端な経済変動はないと予測しております
- 元請業者の仕事も少ないようなので、当社への仕事量も減っている状況です
- 冬期のため工事がありません
- 仕事量が増えた。物価上昇は仕方ありません
- 通常、繁忙期の期間だが人手不足により工事数減少、仕入単価上昇、物価高騰も顕著に売上に響いている
- 毎年のことですが、企業形態が12月～3月は休業状態の業種のためです。ただし今期からは、室内墓所の業務が少々加わったので、やや業況が変化するようです
- 受注高の変化はありません

【製造業】

- コロナ関係でお客さんが来ない
- 生産量はコロナ禍の減少時よりは多少回復傾向であるが、物価や電気、ガス、水道、エネルギーの高騰、併せて原資材の値上げが重なり合い、結果として生産増分が差し引かれて、好転傾向を止めている状況に至っている
- 売上は増加したが、材料仕入の上昇分を値上げに転嫁できず（全額ではないが）、売上増が利益増に結びつかなかった
- 既存取引先の売上が大幅減（コロナの影響？）。新規取引店での売上カバーとエンドユーザー紹介物件増で売上カバーするも売上17%減
- 観光需要の回復、中国のゼロコロナ終了による訪日客数の増加
- 人材不足等。業務量の減少
- 雪の影響を受ける業種のため、今後の雪の状況によっては業況が悪化することが予想される
- 人手不足、物不足、価格高騰、賃金上昇による利益率低下
- 資材高騰、購入品（電装品）の長納期化、円安の進行等の影響により、客先設備投資計画の中止・延期は未だに継続している
- コロナ第8波により多少高い売上で推移しています。ただコロナ禍が落ち着けば売上は減少するので注視しなければならないと思っています。またエネルギー（電気、重油、灯油）等の価格値上がり資金繰りを厳しくしています

【運輸業】

- ボールパーク関係者の送迎等で配車が戻ってきた。2023年のボールパークに大いに期待できる
- 軽油単価の高止まりが見込まれるため
- 昨年全体の売上額は落ちており、この先も明るくなる材料はありません（委託業務の仕事）

【卸小売業】

- 新型コロナの感染者増加により、除菌消臭水の売上が伸びている。中国の春節時に日本に来訪者が増えると、再び感染者の増加が予想される。国内でも制限なしの状況で、まだ増加傾向にある。ゲーム（お祭り、イベント）の需要はあり、イベントが実施されればコロナの影響を受けずに伸びることが予想されます
- 時代の変化に対応できていない
- 冬期でも修理の依頼が増えてきたため。インボイスに対応するためのPOSシステム導入準備とデータ化に向けて整えています
- 物価高による顧客の減少と収益の悪化
- 仕入れ値の上がりや安定した仕入ができず売上に影響している（12月に仕入れたものの入荷が2月）。予定立てられずにいます（S A L E等の準備）
- 仕入単価上昇に伴い、客単価を約500円上昇。生活必需品が多いため幸い個数減少には大きな影響は無かった。しかし経営活動の再開により、業者様の売上UP業績の改善となる

- 半導体不足により新車納期遅れ、（コロナの影響もあり）。新車増産→納車されないと我々の業界は好転しないと思います
- 売上高の増加は仕入単価の上昇分を価格に転嫁したことによる
- 売上は増えているが利益は減っている。仕入単価が上がっているのに、薄利になっている
- 売上が年度末に集中するから（納品等）
- 仕入れ価格が上昇（9月に2度）もあり、集客率も下がった
- 第3四半期におけるユーザーの設備投資の時期ずれ（第4四半期）等が少なからずあった

【サービス業】

- コンペ、ツアー客の回復、単価増。前年比7,599人増。40,679人の来場でした
- コロナ第8波による予約キャンセルが多発したこと、ならびに従業員がコロナ感染し人員不足による原因。値上げラッシュによる購買意欲の低下。値上げラッシュによるコスト増
- ようやく利用者様が付き始めた。一定ペース（週〇回とか、月〇回利用）の利用者様がいる。ただし冬期間外出する機会が減るので、1～3月は利用回数が減る（1利用者様の利用回数）と思われる
- 仕入原価の高騰によるもの
- 原材料の値上げや燃料費の高止まりにより、収支に影響を受けた。原材料費の値上げについては、価格転嫁が必須となる
- 10・11月は業界的に閑散時期ではあるが、全国旅行支援等の関係もあり売上予算から若干の上澄みが見えた状況であった。今後の1～3月も、全国旅行支援が実施される模様だが、インバウンド（特に中国）の国内コロナ規制の緩和がどのような方向となるかで売上変動幅に影響があると思われる。経費面では電力費の上昇が顕著であることと仕入資材等の値上げの落ち着き時期が不透明であり、収益は減少となる見込み
- 発注先の製品製造が遅れ機器の不足が生じたため、工事や作業計画が立たない
- 新型コロナウイルスの感染者が多数出たため。予防備品等の購入。人員配置、手配等

【その他】

- コロナ禍から回復してきたようで、お客様が増えてきたと思います
- 原材料費、光熱費の高騰で利益の減少。人手不足でメニューの減少
- 昨年8月のお盆以降から不動産の流通量がかなり減少しました。原因は様々だと思いますが、一つは土地が値上がり過ぎて家を建てたい方が手を出せないくらい上昇してしまっていることがかんがえられます。今後も地価が下がらない限り、動きは鈍いように思います
- コストの異常な上昇を価格に転嫁できていない。特に農産物は値上げしにくい
- エスコンフィールド需要とコロナ流行の影響か、テイクアウトのお弁当の注文が増えました。営業時間も試行錯誤しながら、これまでより拡大していく予定ですので業況も好転していくと良いなと思っています。新規の事業も始まるので、連動して効果があると良いなと思っています。
- 昼（ランチ）休んでいるため。少し考えたいと思っています
- 入居者退去後の清掃や修理で業者の値上げなどが大きい