

付帯調査（自由意見）

（令和4年12月調査）

景況調査票の自由意見欄に242企業から貴重なご意見をいただきました。ご多用中にもかかわらずご記入をいただき感謝申し上げます。

図表1 最近の状況や関心事

分類項目	回答数※
1. 経済・景気動向	99
2. 業界の動向	58
3. 顧客・得意先	53
4. 為替	42
5. 金融・資金繰り	30
6. 売上・収益	95
7. 物価変動	68
8. 消費税	28
9. 人材の確保・育成	42
10. その他	22

※複数回答

特徴的なご意見を以下に掲載いたします。なお、掲載にあたり若干の加筆・修正を加えています。

1. 経済・景気動向について

- 為替は下落(円高)に転じ、ようやく一服つける状況だが、諸物価は上昇基調でインフラ(電気、ガス、燃料等)も同様のため、景気は依然不透明である。
(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 昨今の物価高騰で消費者の購買力が低下し、先行きが不安。(かばん・袋物卸売業)
- 物価高もあり、景気が悪くなっているように感じる。(男子服小売業)
- 新型コロナウイルス感染症の影響は緩和しつつあるが、食料品やエネルギーの高騰など他の要因が加わり、経済の先行き見込みも立てにくい状況。(化粧品小売業)

- 来年の状況が全く見えず、不安。周りや銀行関係者から現況を聞いても良い話がない。
(デザイン業)

2. 業界の動向について

- 相変わらず低調な業界で廃業する会社もあるが、その分を受注出来る訳でもなく、停滞している感がある。
(洋食器・刃物・金物製造業)
- 外注先では後継者不足による廃業が多く、製造に支障が出つつある。今後対応を考えていかななくては。
(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 靴業界は革靴部門が悪い。ファッションビル店では2019年比7割くらい戻してきたが、路面店は非常に悪い。
(靴・履物小売業)
- 紙媒体の業種は存在意義を問われ、中でも出版、印刷、新聞等は大変である。
(書籍・雑誌小売業)
- 当業界は新型コロナウイルス感染症終息まで、景気回復は見込めない。(旅行業)

3. 顧客・得意先について

- 従来顧客からの受注が徐々に減り始めており危機感を覚えている。新規顧客の開拓もスムーズにいかない。
(窯業・土石製品製造業)
- 顧客の高齢化が進んで積極的に行動する人が少なくなり、売上の減少にもつながっている。
(スポーツ用品小売業)
- 新型コロナウイルス感染症による営業短縮要請はなくなったものの、お客様独自判断でまだ外出を控えているよう。そのため新型コロナウイルス感染症発生前のような営業に戻れるわけではなく売上も元には戻ってこない。光熱費高騰や仕入価格の上昇もあり、新型コロナウイルス感染症だけではない要因で経営が圧迫されている状態。
(一般飲食店)

4. 為替について

- 本年3月以降為替が円安に振れ、それに合わせて輸入に係わる海上運賃、輸入消費税も高騰し、利益確保が難しい一年であった。(スポーツ・玩具卸売業)
- 極端なドル高は落ちついたものの、依然としてドル高円安につき収益悪化。
(文房具・事務用品卸売業)

- ドル、ユーロ、スイスフラン対円のレートが不安定過ぎて販売価格の設定が難しい。
(建設・他一般機器卸売業)
- この1年間の為替変動で、仕入単価の値上がりが異常だった。
(靴・履物小売業)
- ドル建て支払いのクラウドシステムの利用料が円安により増加したため、売上は上がっているが利益は減少している。
(情報提供サービス業)

5. 金融・資金繰りについて

- 受注案件が少なく資金繰りに困っており、金融機関に融資の依頼をしている。早く新型コロナウイルス感染症が終息し、経済が元に戻ることを願わざるをえない。
(情報通信機器製造業)
- 金利が上がり変動金利で融資を受けている部分に影響が出る。次回の借入金額に慎重になっている。
(がん具・娯楽用品小売業)
- 売上は変わらず、原料資材の高騰により資金繰りはますます厳しい。銀行から融資をしてもらっても苦しくなる一方。
(出版業)

6. 売上・収益について

- 依然として原材料単価並びにエネルギー価格の上昇等による加工費用の増加により、製造原価は上がってもユーザー側に値上げを認めないという状況があり、採算面での懸念がある。
(ゴム製品製造業)
- 全てのものの価格が上昇しているため見かけの売上は増加しているが、利益は減少している。また11月になり新型コロナウイルス感染症の第八波のためか弱含みの売上となり、経費の増加が利益減少の大きな要因である。食肉は輸入に依存している部分も多く、為替やウクライナ紛争の影響が今後も続きそうである。(食肉卸売業)
- 仕入価格上昇を販売価格に転嫁するのが厳しい。メーカー、大企業の販売価格と対峙してしまうとより利益が出しにくくなっている。
(家具・建具卸売業)
- 価格を値上げせざるをえず、その結果、売上は上がったが利益は変わらず。来月、来年以降にこの値上がりが影響するのは必至、対策を考えなければ続けていくのが難しい状況である。
(かばん・袋物小売業)
- 新型コロナウイルス感染症、ウクライナの影響で、仕入価格上昇、電力等の経費増で売上、収益ともに非常に厳しい状況が続いている。
(各種食料品小売業)
- 販売原価の上昇分を十分に価格に反映できていない。売上は横ばいでも利益が減少

- している。
(鮮魚小売業)
- 売上はほぼ横ばいであるも、原油高による経費上昇が資金繰り、収益を圧迫。
(道路貨物運送業)
- 原材料の高騰、電気ガス水道の値上げなど、コストは上がるがメニューの値段は上げられないのが現状。飲むお客様より食事メインのお客様の割合が増えることにより粗利が減っているので見た目には忙しくてもかなり厳しい。
(酒場・ビアホール)

7. 物価変動について

- 人件費、諸原料費のアップにより製造原価が大きく上がった。価格転嫁にも限界がある。
(ニット製衣服製造業)
- 円安の影響により製品の材料費が高騰し、商品の値上げが相次いでいる。消費者の買い控えも影響し、注文数の小ロット化や利益率の低下なども問題である。
(かばん・袋物製造業)
- 都市ガスの請求が従来より5割増しとなっており収益を圧迫している。賃金アップの比ではない。
(金属被覆・熱処理製造業)
- 電力料金の高騰で廃業や倒産する会社が相次ぐことになりそう。
(ばね・他金属製品製造業)
- 仕入の材料や光熱費等、毎月のように値上げの手紙が来るが、単価は相見積りで、安い所に持っていかれ、厳しい。
(金型製造業)

8. 消費税について

- インボイス制度について大変分かりづらい。会計ソフト等の変更に数十万円もかかってしまう。
(ゴム製品製造業)
- 来年10月からインボイス制度が始まるが、あとから特例のようなものが増えてきている。現場としては複雑になる一方で困惑している。
(その他土木建築サービス業)

9. 人材の確保・育成について

- 人が不足して、受注をこなしきれない状態が続いている。(製本・印刷物加工製造業)

- 外国人実習生、特定技能外国人の状況は新型コロナウイルス感染症発生以前に戻ったが、日本人(特に若手)の確保が相変わらず困難。(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 新型コロナウイルス感染症流行下において、若年層の雇用が難しくなっているように思う。優秀な人材を育てる体力が企業にもなく、就業年齢も高齢化していけば、後継者問題も単に相続するだけでは片付かないと思う。(装身具・身の回り品卸売業)
- 正社員募集はしているがハローワーク他問い合わせ等もあまり無い。(管工機材卸売業)
- パート、アルバイトさんの確保に苦労している。時給も高くなり、人件費が経営を圧迫しはじめた。(コンビニエンスストア)
- 新型コロナウイルス感染症も落ち着き、売上等も上昇傾向。これに伴い人材の確保が必要になってきている。(建築設計業)

10. その他

- 半導体不足、仕入材料価格高騰と先行き不透明。(自動車・同附属品製造業)
- 仕入部材の入荷予定が立たず、生産のスケジュールが組めない。(医療用機器製造業)
- 新型コロナウイルス感染症の影響は売上等には特にはないが、待機期間が長く、生産活動に問題が生じている(納期遅延、残業等)。今後もこの状況が続くと経営に問題が出る可能性がある。(がん具・事務用品製造業)
- 新型コロナウイルス感染症の影響で厳しいながらも、社員一丸となってなんとか黒字で乗り切れた。ただ、補助金等を相応額頂いてなんとかの数字でもあるので、来年以降への不安もぬぐえない状況である。(食肉卸売業)
- 事業継承についてM&Aに登録した。戦争と新型コロナウイルス感染症の流行が落ち着いて景気が良くなったら仕事量が増える見込みが立つので、今のうちに後継者を見つけない。(広告・ディスプレイ業)