

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】

- ・大手ゼネコンからの受注や新たな調査機器の開発依頼が増えてきており、好況である。
- ・足下の受注は低調だが、メインの自動車関連や食品容器関連で引き合いが増えてきており、少しずつ良い方向に向かっている。
- ・半導体製造装置をはじめ、医療機器や食料品製造機械等で全体的に受注が落ち込んでおり、不況である。

②【売上高】

- ・値上げをしている中でも受注は堅調であり、売上高は前年同期比で10%程度増えた。
- ・自社開発製品の売上げが伸びており、増収基調が続いている。
- ・売上高は前年同期比でほとんど変わらない。今後は先端半導体関連をはじめの新規の受注獲得に注力していく。
- ・引き合いは増えているものの実際の受注はいまだ低調であり、売上高は前年同期比でやや減っている。

③【受注単価】

- ・受注単価は前期比で上がった。価格は3か月に1度は見直しを行い、随時引き上げを行っている。
- ・原材料費、外注費を中心にコスト上昇が続いていることから値上げを実施した。ただ価格交渉に対する姿勢は取引先によって大きく違い、価格転嫁はいまだ十分に行えていない。
- ・受注単価はほとんど変わらない。受注に当たっては他社との相見積もりが基本であり、単価を低く抑えている同業他社が依然として多いため、受注機会を逃すおそれから価格転嫁が十分にできない。

④【人件費】

- ・4月に賃上げを実施するか検討している。昨年はベア含む賃上げ率は5.6%としたが、今回はそれよりも低くなるかもしれない。
- ・3%（ベア1%＋定期昇給2%）程度の賃上げを検討している。一方で業績は厳しいため、今後賞与の支給水準を下げるかもしれない。
- ・大手が大幅な賃上げを行っており、自社も人材確保のため賃上げをせざるを得ない。ただ、利益がなかなか上がらない状況にあるため、賃上げ率は昨年よりも下げ、今後の決算状況を見ながら賞与の支給額で調整しようと考えている。

⑤【原材料価格・その他諸費用】

- ・円安の影響で、海外から輸入している商材の価格が前年同期比で10%程度上がった。
- ・原材料価格は全体的に高止まりの状況にある。
- ・受注が好調である一方で自社の設備を稼働させるための人材が不足しており、外注費の増加が続いている。

⑥【採算性】

- ・一部の製品を値上げしたことで採算は若干良くなった。
- ・価格転嫁が十分でないことに加え、外注費が増えていることで、採算は悪くなった。
- ・受注が低調で稼働が落ちているため、採算は悪くなった。

（2）輸送用機械器具

①【景況感】

- ・ 認証不正問題の影響がなくなってきており、業界全体としての景況感は普通。自社においては大手自動車メーカー関連の受注がおおむね計画どおりに推移しており、業績は比較的堅調である。
- ・ 特に大きな動きはなく、景況感は普通である。
- ・ 回復を期待していたが、依然として不況である。大手トラックメーカーの東南アジアでの販売が落ち込んでいる影響が大きく、今後の持ち直しも期待できない。

②【売上高】

- ・ 乗用車、トラック関連の受注はおおむね計画どおりであり、売上高は前年同期比でほとんど変わらない。一部の乗用車は今後増産が予定されており、今後受注が増えるかもしれない。
- ・ 売上高は前年同期比でほとんど変わらない。取引先から今後の生産計画を示されているが、実際の発注量はそれよりも減るかもしれない。
- ・ 中国経済の低迷により全体的に在庫調整が続いており、売上げは減っている。

③【受注単価】

- ・ 価格交渉を行い、ほぼ要求どおりの価格転嫁が認められたため、受注単価は上がった。
- ・ 受注単価は上がった。現状、コストの上昇分に対し60～70%程度の価格転嫁ができている状況である。
- ・ 既存の受注についてはエビデンスを提示しても値上げがなかなか受け入れられないが、新規の受注については適正な単価を設定できており、受注量も徐々に増えていることから全体の受注単価はやや上がっている。

④【原材料価格・その他諸費用】

- ・ 電気代はこのところ落ち着いており、ほとんど変わらない。
- ・ 外注先からの値上げ要請に応じたことで外注費が上がった。
- ・ ステンレスの価格が上がった。

⑤【採算性】

- ・ 単価の高い新規の受注が増えていることに加え、製造現場の生産性向上の効果で、採算は良くなった。
- ・ 価格転嫁が進んだことで、前期に比べ採算は良くなった。

（3）電気機械器具

①【景況感】

- ・受注低迷が続いており不況だが、足下で引き合いが増えている。遅れていた半導体市況の回復の兆しが見えてきており、今後徐々に良い方向に向かっていくとみている。
- ・業界全体で在庫調整が想定より長引いており、不況である。
- ・アメリカの関税政策の影響を受ける可能性があり、先行きは不透明である。

②【売上高】

- ・商社経由の受注は低調であり、全体の売上高は前年同期比でほとんど変わらない。一方、一部のメーカーとの直取引は順調で、最近は生成AI向けのデータセンターにかかる部品の受注が増えている。
- ・売上高は前年同期比でほとんど変わらず低調だが、引き合いは増えてきているため今後は徐々に増えていくとみている。
- ・売上げは低調であり、コロナ禍でPCやスマホ等の特需があった時期に比べると20～30%程度減っている。

③【受注単価】

- ・価格交渉を行った結果、40%程度の値上げが認められた。量産品の値上げはある程度できたため、今後は試作品の値上げを進めていく方針である。
- ・価格交渉を行ったことで、受注単価は上がった。交渉の際に、埼玉県の価格交渉支援ツールを活用した。
- ・受注単価はほとんど変わらない。値上げすれば他社に注文を奪われてしまうため、価格交渉もできていない。

④【原材料価格】

- ・樹脂原料やゴムは昨年価格が高騰したが、最近は上昇が落ち着き元の水準に下がってきている。
- ・ケーブルや端子、加工に用いる銅等を中心に、全体的に価格が上がっている。
- ・金や銅等の原材料の価格に加え、電気代や運賃が上がっている。

⑤【採算性】

- ・試作品の値上げに加え、受注回復による稼働の改善により採算が良くなっていくことを期待している。
- ・製造現場では技術の習得による多能工化が進み生産性が向上している。あとは受注が回復すれば採算は一気に良くなる見込みだが、まだ回復の兆しはない。

（4）金属製品

① 【景況感】

- ・以前に比べると新規の受注が増えているものの、景況感は良くない。
- ・業界全体として不況である。自動車関連はEV化の停滞等で全体的に需要が落ち込んでいることに加え、半導体製造装置関連もスマホやPCをはじめとした普及品の需要低迷が長引いており、不調である。
- ・半導体業界全体の在庫調整が長引き市況回復が遅れているため、不況である。
- ・米国の関税政策やそれに伴う米国、中国を中心とした貿易戦争等への懸念から、不透明感が強い。

② 【売上高】

- ・売上高は前年同期比で5%程度増えたが、前期比では15%程度減った。工作機械や空調、EV急速充電器に関連する受注は増えた一方で、メインの半導体製造装置向けの受注が落ち込んだ影響が大きい。
- ・前年同期比で売上げはやや減っている。主要取引先が在庫調整をしており受注が回ってこない。一方で、精密機械の部品等で新規受注を獲得できている。
- ・受注単価の値上げを行う一方で受注量が減る傾向が続いている。年度末につき建築関係をはじめ例年注文が増える時期だが、全体的に低調である。

③ 【受注単価】

- ・2年前に先行して値上げを行って以降は受注単価を据え置いていたが、以降もコスト上昇が続き採算が悪化していることを受け、1月から10%程度の値上げを実施した。
- ・人件費の上昇分についての値上げについて交渉を行っているが、直近で原材料費が下がっていることから、値上げが受け入れられるかは分からない。
- ・コストが上昇しており値上げをしたい意向はあるが、取引先との関係を考慮し受注単価を据え置いている。

④ 【人件費】

- ・前期の赤字決算を踏まえ、役員報酬を大幅に減額した。一方で、その他の社員は昨年と同水準の賃上げを行う予定である。
- ・外国人材を新たに採用したことに加え、最低賃金引上げを受けて給与水準を引き上げたため、人件費は増えた。
- ・業界全体で防衛的賃上げを行う企業が多い。昨今、大手企業による賃上げや初任給引上げに関する報道が盛んに行われ、中小企業の人材確保は厳しさを増している。

⑤ 【採算性】

- ・受注量が微増し、また受注単価も少し改善したため、採算はやや良くなっている。
- ・受注が低調な中でコストが上がっており、採算はやや悪くなっている。
- ・受注量は減っている中で労務費を中心に価格転嫁が十分にできておらず、採算は悪化傾向にある。

（5）プラスチック製品

① 【景況感】

- ・業界全体としては不況だが、足下で例年並みの受注を確保しており、景況感は普通である。
- ・景況感は普通である。海外向けの製品の受注が増えている一方、国内向けは減少している。
- ・住宅着工の落ち込みによる住宅設備関連の需要低迷に加え、これまで堅調であった商業施設関連の動きが昨今弱まっており、業界全体として不況である。
- ・見通しは不透明であり、慎重な見方をせざるを得ない。年度計画の下方修正を行う予定である。

② 【売上高】

- ・今年に入り、中国向けの医療機器に関連する受注が増えている。
- ・売上高は前期比で減ったが、例年受注が落ち込む時期にあり来期は回復する見込みである。
- ・売上高は前年同期比で減った。これまで堅調だった商業施設関連の需要が一巡したと思われる。

③ 【受注単価】

- ・原材料価格にほとんど動きがなかったため、受注単価はほとんど変わらない。
- ・輸入材を利用するなどして原材料費を抑えているため、受注単価はほとんど変わらない。
- ・先行して値上げを行っていたためこれまでは受注単価を据え置いていたが、コスト上昇が続いていることから再度値上げが必要と考えている。一方で、受注が減っている中で価格交渉がしにくい状況にある。

④ 【人件費】

- ・4月に賃上げを予定しており、賃上げ率は大手企業並みにしたいと考えている。
- ・4月に高卒人材が5名入社予定であることに加え、昨年と同水準の賃上げを計画しており、人件費は増える見込みである。一方で人件費の上昇を抑制するため、今後は受注状況をみながら派遣社員を中心に人員の調整を行う可能性がある。

⑤ 【原材料価格】

- ・中国から輸入している原材料の価格が下がっている。
- ・電気代や運賃が上がっている。
- ・樹脂原料は高止まりの状況にある。政府補助縮小の影響で電気代は上がった。

⑥ 【採算性】

- ・受注の減少により稼働が低調である一方、製造現場の生産性向上により、採算はやや良くなった。
- ・省人化に向けた設備投資を計画しており、今後その効果で採算が良くなることを期待している。

（6）食料品製造

① 【景況感】

- ・好況とは言えないが、既存受注の価格転嫁が進んでいることに加え、自社オリジナル商品の販売が順調であり、業績は堅調である。
- ・原材料価格高騰等取り巻く環境は厳しいが、生産性向上を図っており、今後徐々に良い方向に向かうとみている。
- ・景況感は普通である。引き合いが多く取引先の数が増えている一方で、原材料価格の高騰の影響が大きく採算がなかなか良くならない。

② 【売上高】

- ・売上数量、単価共に上がり、売上高は前年同期比10%程度上がった。外食チェーンからの受注が堅調であることに加え、一部のオリジナル商品は大手食品商社を通じて幅広い展開を進めている。
- ・新規を含め受注の引き合いは多いが、原材料費の高騰から採算性を見極めながら選別している状況であり、売上高は前年同期比でほとんど変わらない。

③ 【受注単価】

- ・既存の受注については昨年10月に値上げをして以降変わらないが、単価の高いオリジナル商品の売上げが伸びており、全体平均の受注単価は上がっている。
- ・従来から価格改定は夏頃の年1回としており、直近で受注単価は変わっていない。

④ 【人件費】

- ・業績改善を受けて決算賞与を支給したため、人件費は増えた。
- ・昨年実施した賃上げにより給与水準は上がっているものの、生産性向上の取組みにより残業代を削減できているため、全体の人件費負担はほとんど変わらない。
- ・ベア含む4%程度の賃上げを計画している。昨今の賃上げの情勢は中小企業にとって厳しいが、今後生き残っていくためには必要なものと捉えている。

⑤ 【原材料価格】

- ・主原料である小麦粉は高止まりの状況にある。水道光熱費や運賃はかなり上がっている。
- ・原材料は全体的に上がっている。電気代も料金の値上げで単価は上がっているものの、自家太陽光発電の効果で使用料を削減できており、料金負担はほとんど変わらない。

⑥ 【採算性】

- ・コストが上がる中で既存の受注は価格転嫁によって採算をおおむね同じ水準で維持している。一方、利益率の良いオリジナル商品の販売が好調であるため、全体として採算は良くなっている。
- ・コストは上がっているが、省人化により時間外労働を削減する等、生産性向上を図っており採算は良くなっている。

（7）鉄鉄鋳物

① 【景況感】

- ・鉱山開発需要の増加で建機関連の受注が引き続き好調である。
- ・景気の良い企業は一部の有力企業のみで、それ以外の企業は不況が続いている様子であり、業界全体で二極化が進んでいる。

② 【受注単価】

- ・昨年6月に大幅な値上げを行って以降、受注単価はほとんど変わらない。
- ・直近では原材料価格の上昇が落ち着いているため、受注単価はほとんど変わらない。
- ・従来から原材料価格の上昇分はおおむね価格転嫁できている。一方で、労務費など間接経費分の価格転嫁ができるのは一部の有力企業に限られるのではないかと。

③ 【人件費】

- ・大幅な賃上げを実施する予定である。大企業を上回る賃上げ率にすることで、自社の魅力を高めていく方針である。
- ・1月に全社員の昇給を実施したことで、人件費は増えた。
- ・業績は厳しいが人材流出を防ぐためにやむを得ず賃上げを行う企業が多い。業績の良い大手企業が相次いで大幅な賃上げを行っており、二極化が進んでいる。

④ 【原材料価格】

- ・鉄鉄価格は高止まりが続いていたが、ここ最近は下がってきている。

⑤ 【採算性】

- ・賃上げを続ける中でも労務費を含めた価格転嫁ができおり、採算はほとんど変わらない。
- ・原材料価格の上昇分は従来からおおむね価格転嫁できているが、労務費等の経費については価格転嫁ができおらず、採算は悪くなっている。

（8）印刷業

① 【景況感】

- ・景況感は普通である。同業他社が事業を停止したことで自社に注文が入ってきており、受注が増えている。
- ・自社も含め業界全体として不況である。物価上昇が続く中で企業が経費削減のため販促費を削っており、価格転嫁をしても注文数が減らされてしまう。

② 【売上高】

- ・はがき印刷の受注が増えている。前年の受注が低調であったこともあり、売上高は前年同期比で10～20％程度増えた。
- ・売上高は前年同期比でほとんど変わらない。事務用印刷物（伝票、封筒、コピー用紙等）の受注が減っている一方で、WEBサイトやSNSの運営の委託の受注が増えている。

③ 【受注単価】

- ・価格交渉は行っているが、値上げの状況は取引先によって異なり、全体としてはほとんど変わらない。
- ・値上げをしているが十分ではない。価格転嫁したくても競合他社との相見積もりで価格競争となり、思うように価格転嫁ができていない。
- ・紙やインク等の材料費の値上がり分は価格転嫁し受注単価は上がっているが、その分注文数量は減らされている。

④ 【人件費】

- ・中途採用で社員を増員したことから人件費は増えた。また、昨年と同様、4月に5％程度の賃上げを予定しており、人件費は更に増える見込みである。
- ・賃上げにより一人当たりの人件費は増えているが、人員の数は減っており、全体の人件費は前年同期比でほとんど変わらない。

⑤ 【原材料価格】

- ・インクの価格が前年同期比で10％程度上がった。
- ・フィルム資材の価格が前年同期比で15％程度上がった。
- ・製紙メーカーによる値上げが相次いでいる。

⑥ 【採算性】

- ・経費削減や生産性向上の取組により、何とか前年同期比と同じ水準を維持している。
- ・資材価格上昇分の50％程度しか価格転嫁できておらず、採算は悪化している。

（9）工業塗装

① 【景況感】

・メインである自動車部品関連の受注に特段の動きはなく、景況感は普通である。

② 【売上高】

・前年同期比で売上高は増えた。塗装技術の向上により他社では対応が難しい仕事の依頼が増えており、受注状況は比較的安定している。

③ 【受注単価】

・塗料価格をはじめコスト上昇が続いているが取引先との関係を重視し、値上げは行わず受注単価を据え置いている。

④ 【人件費】

・3%程度のベースアップを検討している。

⑤ 【原材料価格・その他諸費用】

・塗料は小幅な価格上昇が続いている。また2024年問題の影響から運賃も上がっている。

⑥ 【採算性】

・コストが上昇する中で受注単価を据え置いているが、設備投資の効果等で生産性が向上しており、採算は一定水準を維持している。

⑦ 【今後の見通し】

・米国によるメキシコへの関税が発動されることで、日本の自動車業界全体に大きな影響が及ぶことが懸念され、先行きは不透明である。

2 小売業

（1）百貨店

① 【景況感】

- ・一部店舗のグランドオープン以降、客数、売上げ共に伸長しており、今後も良い方向に向かっていくとみている。
- ・年末商戦は振るわなかった一方で、年始の売上げは昨年よりも良く、自社の景況感は普通である。
- ・地方百貨店は物価上昇で客単価は上がっても客数が減少傾向にあり、厳しい状況が続いている。

② 【売上高】

- ・客数、客単価共に上がり、売上高は前年同期比で増えた。宝飾品や子供服、一部の惣菜店等で売上げが堅調である。
- ・値上げの影響で客単価は上がったが、購入点数は減っており、売上高は前年同期比で減った。
- ・宝飾品は外商による時計の販売が好調である一方、化粧品については昨年の値上げ前に駆け込み需要があり、その反動減から低調である。

③ 【消費者の動向等】

- ・子育て世代が来店しやすい店舗づくりにしたことで、来客数と売上げの増加につながった。
- ・物価高の影響で、生鮮食料品は催事やイベント販売以外は売上げが落ち込んでいる。
- ・近隣には外国人観光客が訪れるものの、自社の売上げにはつながっていない。

（2）スーパー

① 【景況感】

- ・既存店の売上げが増えていることに加え、新規出店も計画どおりに進んでおり、引き続き好況である。
- ・売上高は前年同期比でほとんど変わらず、景況感は普通である。
- ・大手スーパーは店舗を増やし業績を拡大する一方で中小スーパーは淘汰されており、二極化が進んでいる。

② 【売上高】

- ・既存店の客数、客単価の伸長と新規出店により、売上高は前年同期比で20％程度増えた。
- ・ネットスーパーの売上げが前年同期比で10％程度増えた。
- ・値上げにより客単価が上がったものの、客数が減ったことで、売上高は前年同期比でほとんど変わらない。

③ 【諸経費】

- ・新規出店により、人件費や水道光熱費が増えた。
- ・昨年と同水準のベースアップを計画している。
- ・パート社員をはじめ採用を抑制したことで従業員数は減っているものの、人件費は前年同期比で5％程度増えている。

④ 【商品別の動向等】

- ・自社栽培している果物の売れ行きが好調である。
- ・米の価格が高騰しており、前年同期比で90％程度上がった。
- ・婦人服の売れ行きが不調である。
- ・食料品の値上げで販売点数が落ちていることから、一部の野菜では消費者が買い求め易いよう従来より小さくカットして販売している。

（3）商店街

①【景況感】

- ・外国人観光客が増えており、特に飲食店は好調なようである。
- ・予想より来客が増えており、景況感は良くなっている。
- ・原材料や光熱費の高騰の影響が大きく、不況である。

②【来街者】

- ・自治体が主催するイベントやメディアの取材の効果で来街者が増えている。
- ・コロナ禍を機にネット通販の利用が急速に進み、商店街への買い物客は年々減っている。

③【個店の状況】

- ・地元経営者による飲食店2店舗の開業があった。
- ・洋服店は暖冬の影響で冬物衣料の販売に苦戦しているようである。
- ・理容店の廃業と、駅前のカフェの閉店があった。

④【商店街としての取組】

- ・商店街を会場として音楽イベントを開催予定である。
- ・鉄道会社が主催するイベントに合わせ、自治体の補助金を利用して来街促進策(福引き)を実施する予定である。
- ・近隣に店舗・営業所を構える大手企業の協賛の下、駅周辺でお祭りを計画している。

（4）その他の小売業・卸売業

①【景況感】

- ・景況感は普通である。値上げの影響から個人客の売上げは減る一方で、広告の効果等で新規の法人客が増えており、特にオーダーメイドの受注が増えている。
- ・不況である。工務店等からの見積依頼は相応にあるものの、値上げをしているせいか具体的な受注に至らないケースが最近特に増えている。

②【売上高】

- ・1月は売上げが好調だった半面で2月はやや低調で、全体としては前年同期比でほとんど変わらない。最近は価格の安い大手のネット通販に顧客を奪われている。
- ・値上げを行う一方で売上数量が減る傾向が続いており、前年同期比で売上高は減った。工務店等法人からの建築材料の注文減少に加え、個人顧客もネット通販やホームセンターに奪われている。

③【仕入価格】

- ・作業服や工具等で全体的に値上げが続いている。
- ・このところ建築資材（セメント、鉄板、屋根・壁材）の価格上昇が顕著である。一部の資材については、直近で仕入先3社が順次値上げを行い、価格が15%程度上がった。

④【採算性】

- ・コストは上がっているものの、法人顧客の増加とともに付加価値の高いオーダーメイド商品の売上げが伸びており、全体の採算は少し良くなった。
- ・売上げが低迷し、仕入価格の上昇が続く中で価格転嫁が追い付かず、採算は悪化している。

3 宿泊業

①【景況感】

・直近の集客は昨年と同程度であり景況感は普通である。観光需要は依然として旺盛であり、向こう数か月の週末の予約が埋まりつつある。

②【売上高】

・売上高は前年同期比でほとんど変わらない。稼働率が改善しており、2月は昨年よりも休日を増やしたが客数は同程度を確保している。

③【宿泊単価】

・コストの上昇が続いていることから、宿泊料の値上げを行っており、宿泊単価は前年同期比で20%程度上がった。

④【原材料価格、その他諸経費】

・食材の仕入価格に加え、水道代、電気代、灯油代などあらゆるコストが上がっており、今後も上昇が続くとみている。

⑤【採算性】

・宿泊料の値上げを行っているものの、価格転嫁が追いついていない状況であり、採算は前年同期比で悪くなった。

⑥【今後の見通し】

・春の行楽シーズンに向け、週末を中心に予約は順調に埋まっており、良い方向に向かっていくとみている。
・採算の改善に向け宿泊料の値上げをすべきだが、客離れへのおそれから慎重にならざるを得ない。周辺の宿泊施設の状況も見ながら、300～500円程度の細かな値上げを行っていく。

4 飲食店

①【景況感】

・例年集客が落ちる時期だが、週末を中心に売上が伸びており好況である。季節メニュー等特色を打ち出した付加価値の高いメニューの売れ行きが好調である。宴会利用も例年に比べ増えている。

②【売上高】

・週末を中心とした客数の増加に加え、客単価も上がったことで、売上高は前年同期比で25%程度増えた。

③【客単価】

・食材の仕入価格の上昇に伴い値上げを行っているため、客単価は上がった。一方で、客離れへのおそれから一部の看板メニューの値上げは最小限に止めている。

④【仕入価格】

・依然として全体的に価格上昇が続いている。食材の仕入業者を新たに1社追加し、仕入れコストを極力抑えるよう努めている。

⑤【採算性】

・足下ではほとんど変わらないが、付加価値の高いメニューを打ち出していくことで採算の改善を図っていく。

⑥【設備投資】

・省力化に向け、テーブルオーダーのシステムを新たに導入する予定である。

5 情報サービス業

①【景況感】

- ・大型汎用機の入替えに係る需要が旺盛であり、好況である。
- ・景況感に大きな変化はなく、普通である。

②【売上高】

- ・自治体や企業、金融機関向けの大型案件の増加により、売上高は前年同期比で増えた。
- ・受注は増加傾向が続いている。サイバー攻撃による被害が増加していることから、情報セキュリティ商材の販売に向け準備を進めている。

③【受注単価】

- ・材料費、人件費、運送費の上昇が続いていることを受け、単価の見直しについて取引先と交渉中である。

④【人件費・その他諸費用】

- ・昨年に続き、4月にベースアップを予定している。
- ・電気料金の値上げについて電力会社から通知があり、4月から電気代が上がる見込みである。

⑤【採算性】

- ・不採算部門を整理したことで、採算は良くなった。
- ・採算はほとんど変わらない一方、価格転嫁が徐々に進んでいることに加え、A I の活用をはじめ社内D Xによる生産性向上に取り組む方針である。

6 サービス業（旅行業）

①【景況感】

- ・景況感は普通である。旅行業界全体で需要は旺盛であるものの、人手不足で受注を増やせない状況が続いている。

②【売上高】

- ・インバウンド需要により、売上高は前年同期比で20%程度増加した。

③【受注単価】

- ・受注単価は前年同期比で10～15%上がった。

④【人件費・その他諸費用】

- ・人件費の他、水道光熱費、郵便料金等あらゆるコストが上がっている。

⑤【採算性】

- ・新たなシステムを導入し経理事務を効率化したことで諸々のコスト上昇分を吸収している状況であり、採算性はほとんど変わらない。

⑥【今後の見通し】

- ・利益率の高いインバウンド関連の受注を今後安定的に確保できれば、採算は良くなっていく。

7 運輸業

①【景況感】

- ・業界全体として荷役が増えているという印象はなく、景況感は普通である。
- ・引き合いは相応にあるものの、自社の人員、車両も限られており、単価や輸送効率を考慮した上で受注を選別している状況である。

②【受注価格】

- ・2024年問題への関心の高まりから昨年までは業界全体で値上げがしやすい雰囲気があったが、昨今は交渉が難しくなっており、受注単価はほとんど変わらない。

③【人件費】

- ・昨年、最低賃金の引上げを受けて賃上げを行ったが、今後も人材確保のため賃上げを続けていかざるを得ない。

④【原材料価格・その他諸費用】

- ・政府の補助縮小によりガソリン代が上がったことに加え、タイヤ等の消耗品、車検等のメンテナンス代など、総じてコスト上昇が続いている。

⑤【採算性】

- ・受注量はおおむね一定であるが、コストが上昇する中で運賃への転嫁が十分ではないため、採算は悪くなっている。

8 建設業

①【景況感】

- ・公共工事は土木、河川、橋梁等の発注が増えている。また、民間工事も老朽化に伴う建て替えや移転のニーズが旺盛である一方、人手不足で工事を受けられない状況が業界全体で続き、好況とはいえない状況。公共工事の入札不調案件も増えている。
- ・業界全体として依然建設ニーズは旺盛。国や県が発注する公共工事も増えているが、人手不足や工期の長期化に伴い採算管理が難しい状況が続いており、好況とはいえない。
- ・売上げは計画どおりに推移しており、業況は堅調である。住宅価格は上昇しているが、それにより需要が落ち込んでいるという印象はない。

②【売上高・受注高】

- ・公共工事は土木を中心に発注量が増えており、比較的順調に落札できている。また、民間工事も近隣の大手食品メーカーの工場の修繕工事を受注でき、受注高は前年同期比で増えた。
- ・製造業者からの工事の引き合いが増えており、受注高は前年同期比で増えた。
- ・売上高は前年同期比で微増。特に中古住宅の仲介が堅調で、最近は外国人による現金一括購入が増えている。

③【人件費】

- ・ベースアップを含む4%程度の賃上げを検討している。大手企業が軒並み高水準の賃上げを行っている中で、人材の流出阻止のため賃上げを実施せざるを得ない。
- ・決算内容を踏まえて、決算賞与の支給を検討している。
- ・7月の給与改定に合わせ、ベースアップを含む5～6%程度の賃上げを検討している。

④【資材価格・その他諸費用】

- ・資材価格は全体的に上がっているが、特に生コンの価格が上がっている。また外注先も慢性的な人手不足であり外注費も上がっている。
- ・木材や鉄骨材、住宅設備等を中心に前年同期比で10～20%程度上がった。
- ・生コンの価格は上がり続けているが、全体としては高止まりの状況にある。

⑤【採算性】

- ・価格転嫁については以前よりも施主の理解が得られやすくなっているものの、他社との競合もあり採算はほとんど変わらない。現状、資材価格の上昇分についてはおおむね価格転嫁できている。
- ・建築コストが上がっているが、おおむね販売価格に転嫁できており、採算を維持している。
- ・採算はほとんど変わらない。住宅部門は建築コスト上昇分の価格転嫁がおおむねできているが、その他の民間工事は案件によって競合や施主側の予算の関係もあり、十分に価格転嫁ができないケースがある。