

～ 第49回 ～

景気動向調査結果

－ 令和 5年 7月分 －

[調査概要]

1 調査対象期間 令和5年4月～令和5年6月

2 調査対象企業数(H27～)

・卸・小売業	16
・建設業	16
・製造業	36 (うち伝統産業 20)
・宿泊・飲食業	16
・サービス業	16
計	100 社

3 調査方法 訪問による聞き取り調査

4 回答率 100% (100社)

飯田商工会議所 中小企業相談所

この調査は、平成27年度から調査対象企業数を増やし、5業種(卸・小売業、建設業、製造業、宿泊・飲食業、サービス業)における最近3ヶ月の状況(前年同期と比較した状況、3ヶ月後の予想など)について、訪問面接により聞き取り調査をしております。

◆ お問い合わせ先

飯田商工会議所 中小企業相談所

TEL:0265-24-1500

令和5年7月分(令和5年4～6月対象)の景気動向

1 総論

売上は新型コロナの5類への移行や価格転換を中心に回復、増加傾向にあり、今後も増加を見込む企業が多くなっています。

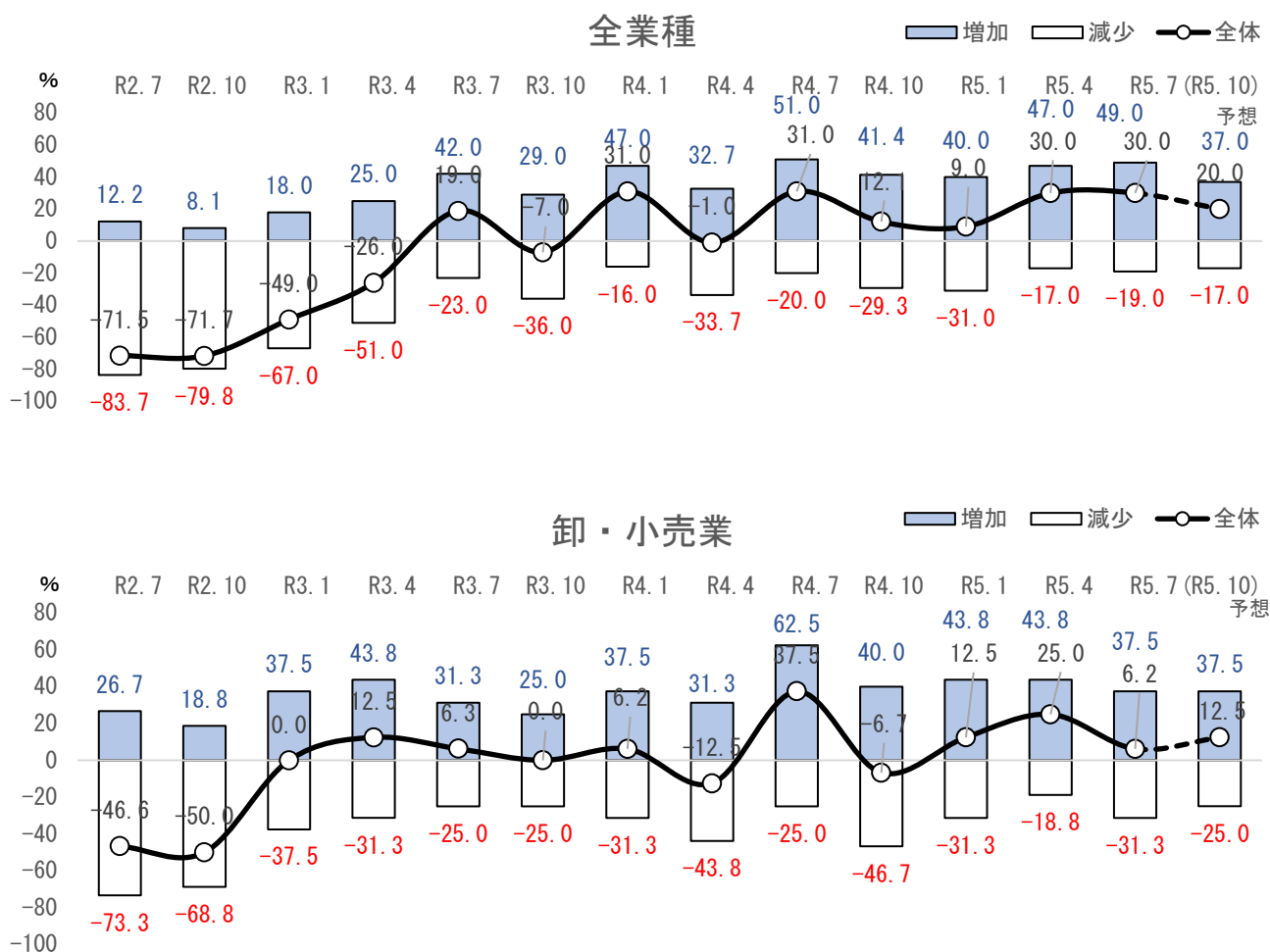
一方で物価高騰等を背景とした原材料や人件費などのコストの上昇が続き、利益確保が難しくなっている状況が窺えます。また10月に開始するインボイス制度に向けても支出の増加などの懸念の声が聞かれます。

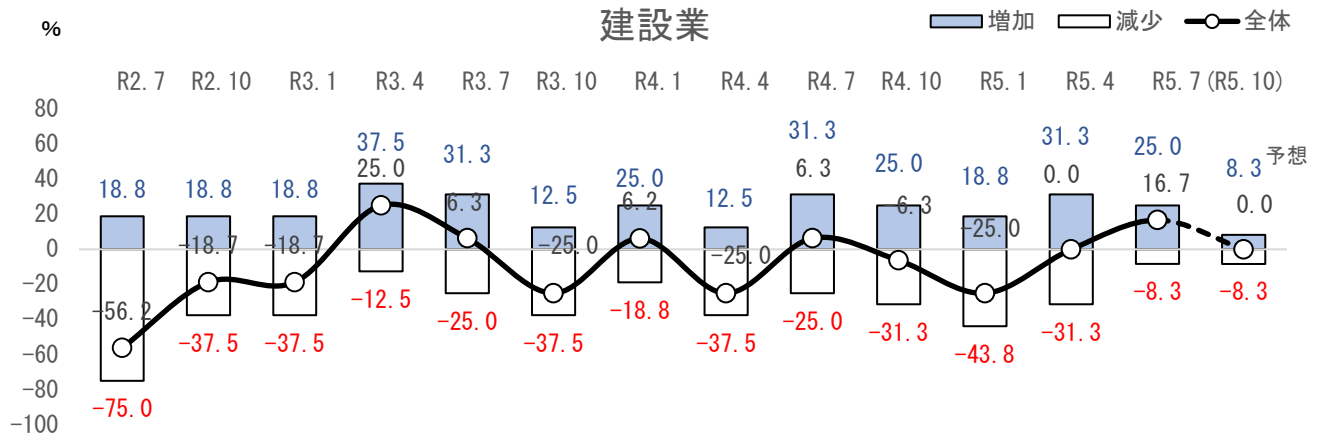
2 売上

売上は全ての業種で増加となり全体で30ポイントのプラスとなりました。宿泊・飲食業が約70ポイントと前回に続き高水準を維持しており、サービス業、製造業が約30ポイントで続いています。値上げ、価格転嫁が売上増加に繋がった、また新型コロナの5類への移行に伴う来客の増加というコメントも目立っています。製造の一部では需要過多の状況も見られます。

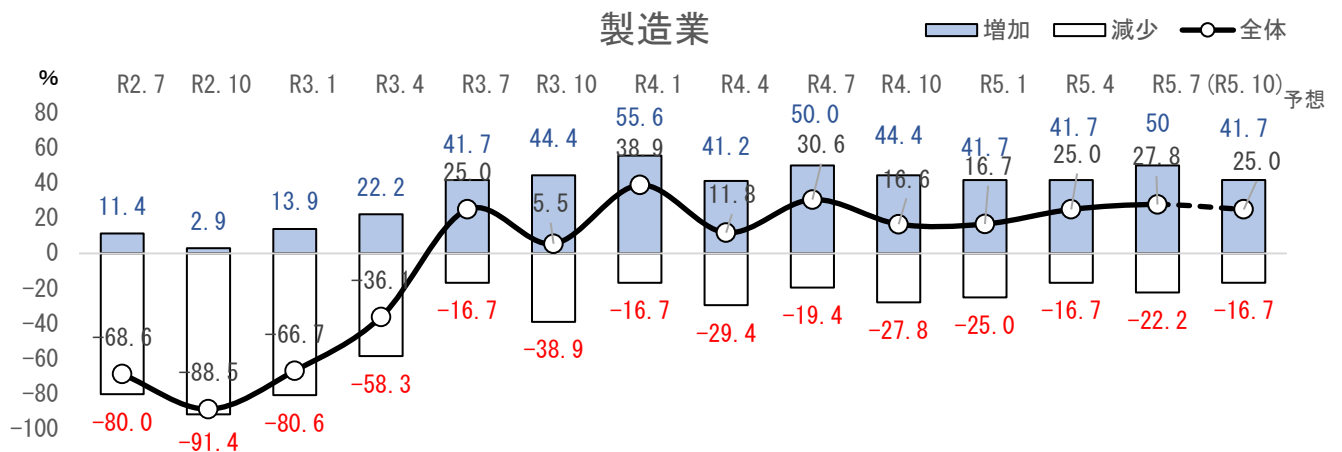
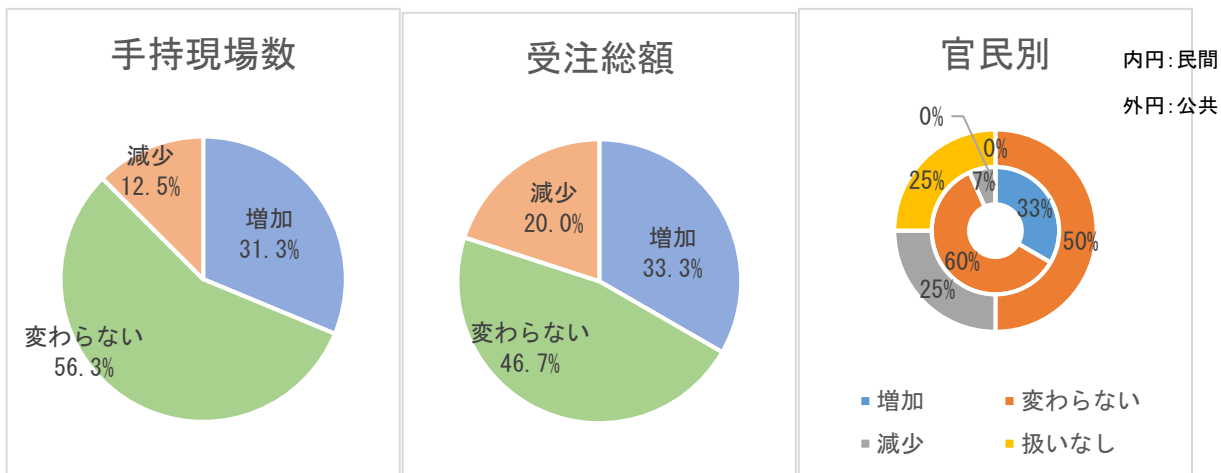
今後の見込みでは受注の増加により、好転が全体で20ポイントとなっています。

■ 最近3か月、前年同期と比べて及び今後3か月の予想

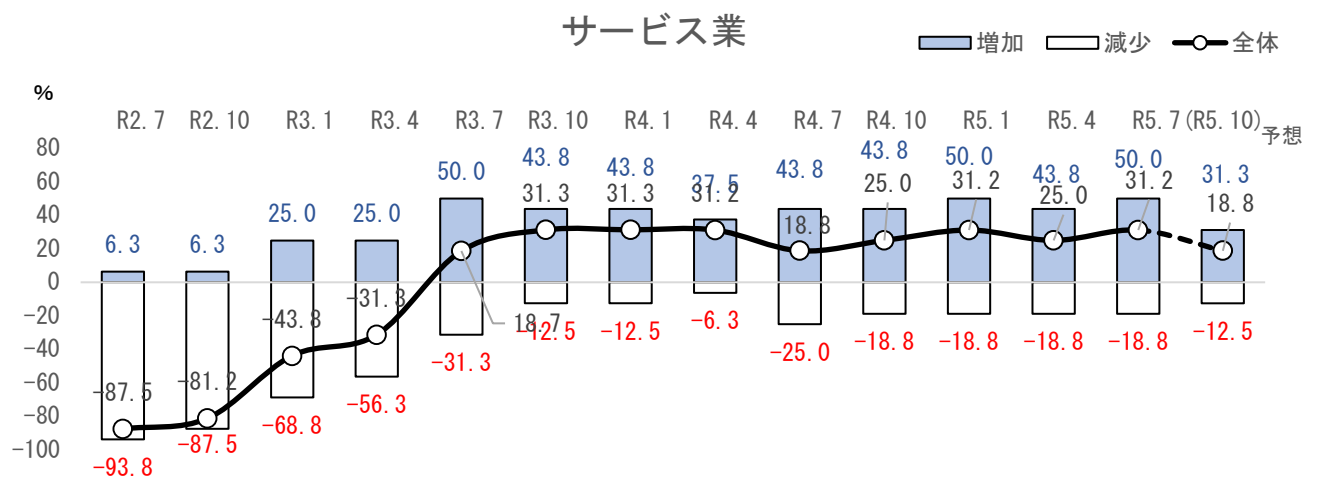
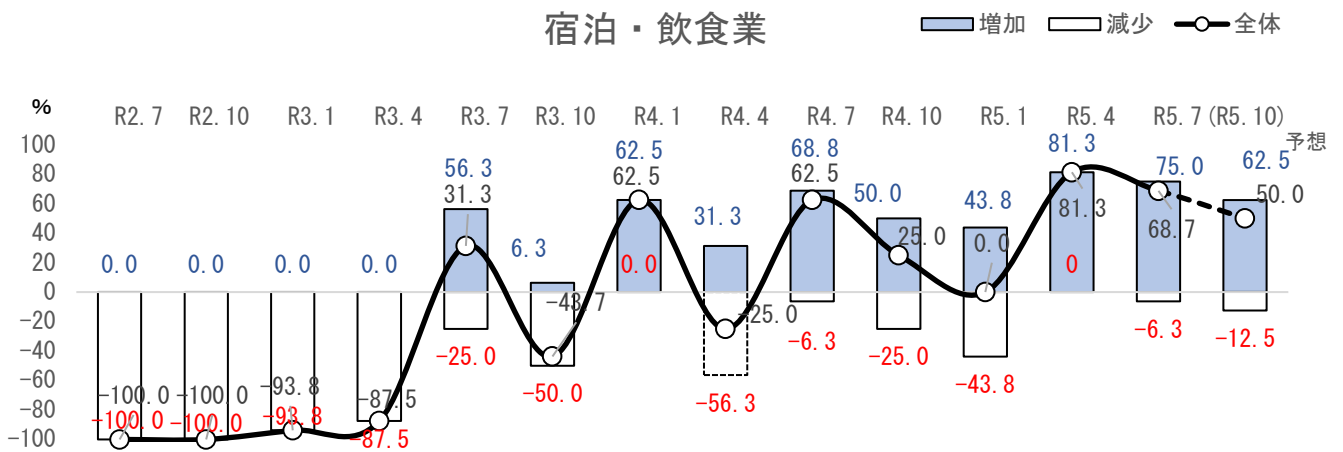
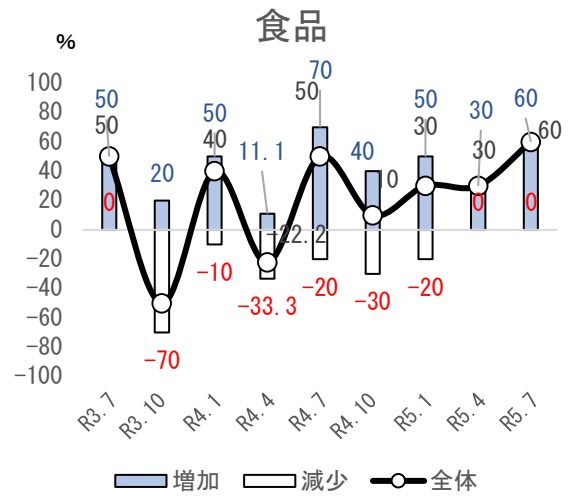
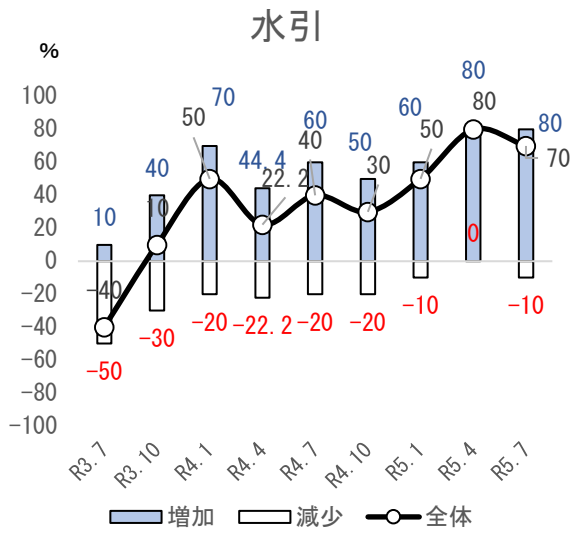




(建設業)



(伝統産業)



【主なコメント】

◆増加要因

値上による売上増(卸・小売、宿泊・飲食、サービス)
価格転嫁ができた(製造、宿泊・飲食、サービス)
コロナ前にほとんど戻って来ており、外食産業の動きが良くなって来ている(卸・小売)
航空機・防衛関係は引き続き良い(製造)
日韓関係の好転により輸出が増加傾向(製造)
のし袋の需要に生産が追い付かない状況、コロナ明けで冠婚葬祭が増回したことが要因(製造)
供給が需要に追い付いていない、熟練者が退職して生産性が悪くなっている(製造)
宿泊と飲食来客数でどちらかというと宿泊が増えている(宿泊・飲食)
コロナあけの影響で来客数が増加した(宿泊・飲食)
宴会は戻って来ているがキャンセルも多い(宿泊・飲食)
キャンペーンによる来客増(サービス)
旅行需要が復活(サービス)

◆減少要因

ウッドショックの反動減(卸・小売)
平日の来店の動きが悪い(卸・小売)
関東の現場数が少なくなっている(建設)
昨年はリニア工事による建替えが多かった(建設)
客先での半導体部品入手状況で受注が増減、一部の機械メーカーで生産調整を予定している(製造)
中国経済に起因するところがあるが、半導体が過剰にあり消化が進まないため、工作機械の動きが悪い、まだ底を打ったわけではなく長引きそうである(製造)
昨年は元善光寺の御開帳があったので、それと比べると来客数は減少となってしまう(宿泊・飲食)
6月に雨が多かった影響(サービス)

◆今後3ヶ月予想

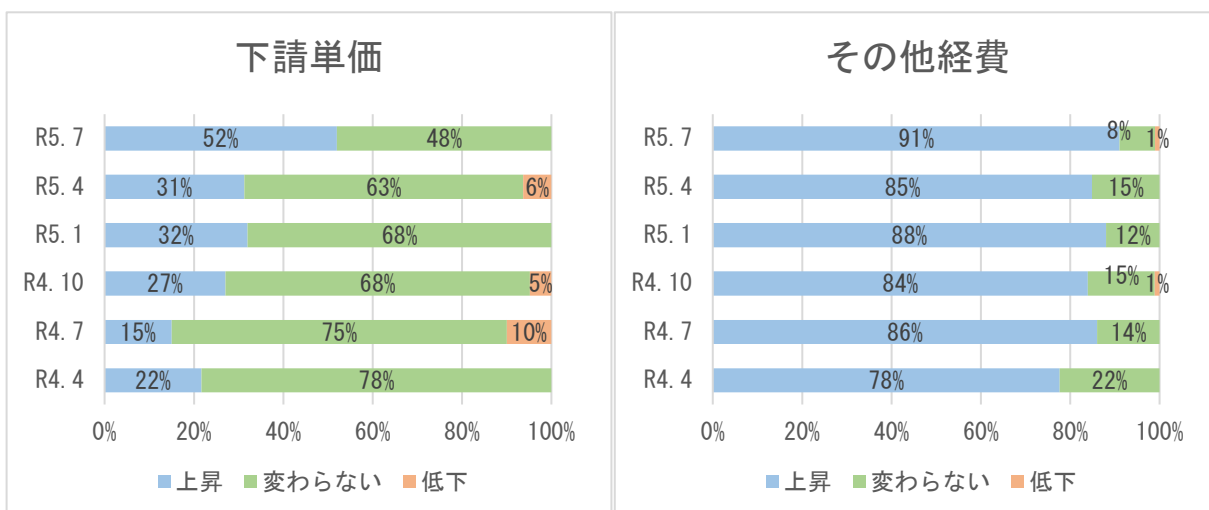
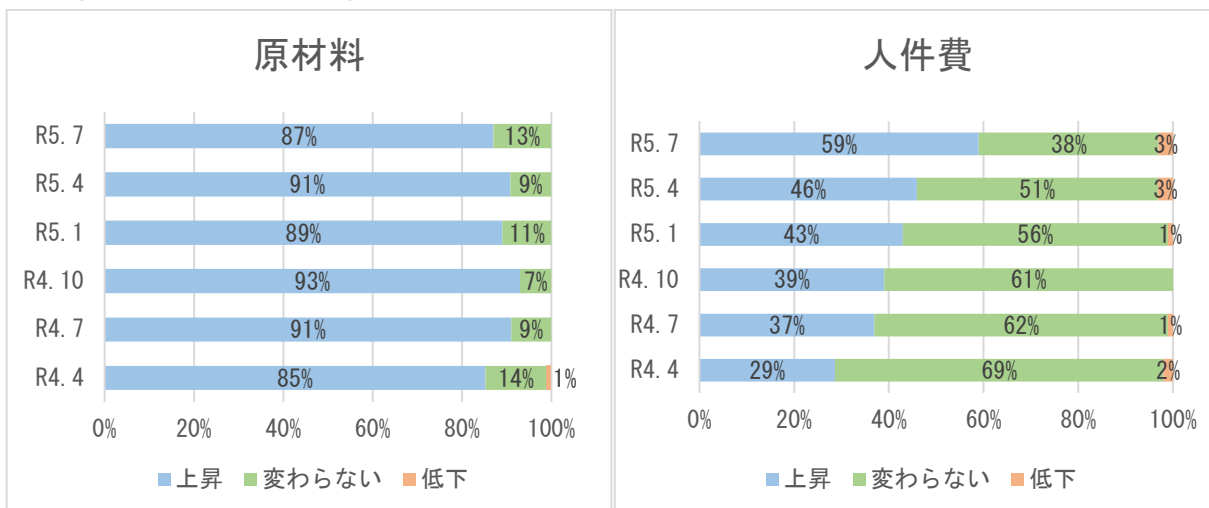
好転しつつある(卸・小売、建設)
今期は工事量の増加は期待できない(建設)
7月より新規取引先ができた(製造)
7月は注文がこなせないくらい予約がある、コロナが落ち着いたため(製造)
客数は今後減少見込み(宿泊・飲食)
リピーターが増えてきている、7月の3連休と8月のお盆(10~16)は満室(宿泊・飲食)

3 コスト状況

今回はベースアップや人材確保のための人件費の上昇、また下請け単価や内職の工賃の見直しなどによる下請け単価の上昇がいずれも半数を超えた結果となっています。

原材料ではメーカーの価格転嫁による値上げの回答が多くあがり、食材や資材全般の上昇傾向が続き、前回より若干回答数は減ったものの上昇回答が 87%を占めています。水道光熱費や燃料、ガソリン代等のその他経費の上昇も続いています。

－前年同期と比べて－(全業種)



【主なコメント】

◆**原材料**

- メーカーからの値上げ(卸・小売、建設、製造、サービス)
- 原材料はもとより、ダンボールや包装材、配送費の上昇(卸・小売)
- 生コン・コンクリート製品・木材、電線ほかの価格上昇(建設)
- たまごの上昇(製造)
- 紙原資が値上がり(製造)
- 先入れしてあるのでコスト増になっていない。(製造)
- 原材料の価格はいただきものを活用しているため、コストを抑えられている(宿泊・飲食)
- 食材全般の値上がり(宿泊・飲食)
- 資材仕入によるコストの上昇(サービス)

◆**人件費**

- ベースアップ(卸・小売、製造、宿泊・飲食、サービス)
- 労働時間改善に伴うコストの上昇(建設、宿泊・飲食、サービス)
- 最低賃金引上げ(卸・小売、サービス)
- 有休消化対応(卸・小売)
- 人手不足による賃金上昇(建設、サービス)
- 人材確保のために時給を高く設定(宿泊・飲食)
- 人材定着の為(サービス)

◆下請け単価

下請け単価の改訂あり(製造)
内職の工賃増加(製造)

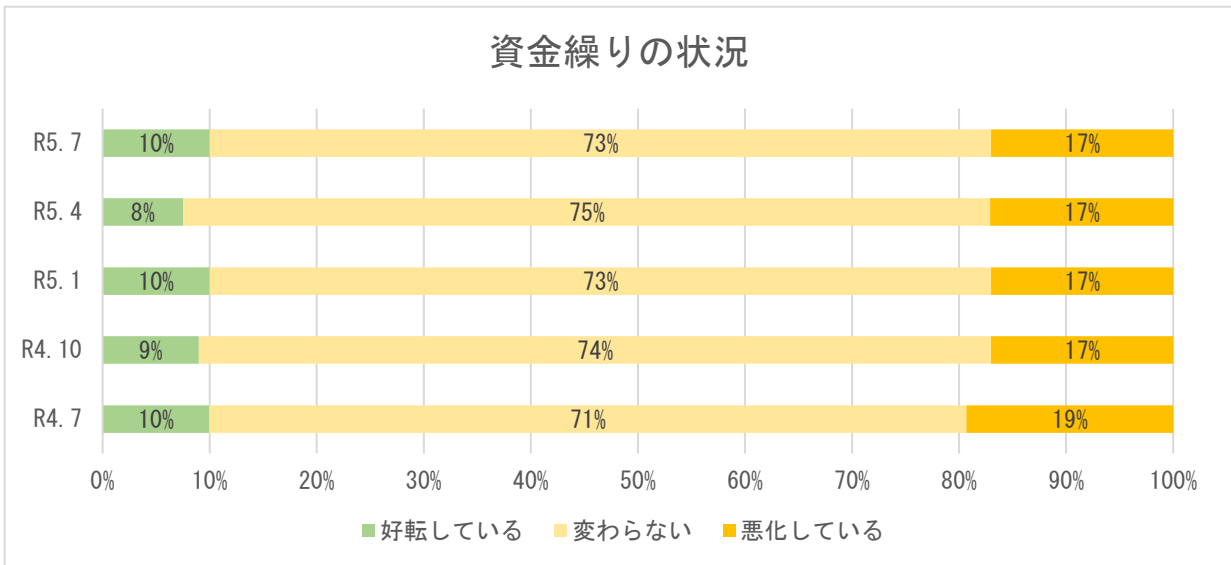
◆その他経費

電気料金、ガス代、水道料金等水道光熱費の上昇(卸・小売、建設、製造、宿泊・飲食、サービス)
燃料費の高騰(建設、宿泊・飲食、サービス)
ガソリンの価格高騰(建設、宿泊・飲食、サービス)
経費全体的に物価上昇(卸・小売、サービス)
運送費の上昇(製造)
為替の円安による物価高騰(卸・小売)
リース料上昇(建設)
リネンの値上がり(宿泊・飲食)

4 資金繰り

資金繰りは前回とほぼ同様で、変わらないが73%となっています。売上は戻りつつあるが収益が戻りきらず、好転にまでは結び付かない状況も窺えます。

－前年同期と比べて－(全業種)



【主なコメント】

助成金や補助金を活用した(卸・小売、宿泊・飲食)
売上は増えているが、支払いも増加している(製造、宿泊・飲食)
資材価格の上昇を受注量でカバーしている状況(建設)
役員報酬を抑えている(製造)
物価高騰により収益が悪化し、資金繰りに支障がでてきた。(製造)
コロナで資金繰りが追いつかず、支払いの再開を待ってもらっている状況、徐々に回復(宿泊・飲食)
売上は戻りつつあるが収益が戻り切らない、融資の返済が始まっている(サービス)

5 経営課題

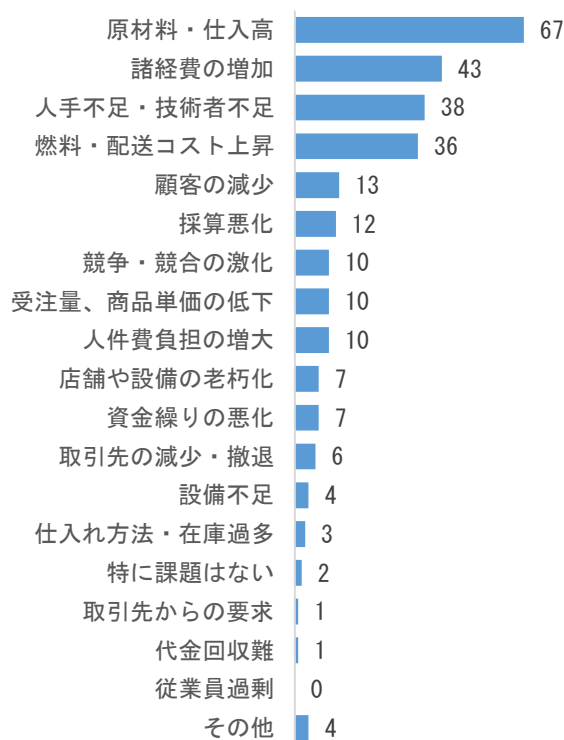
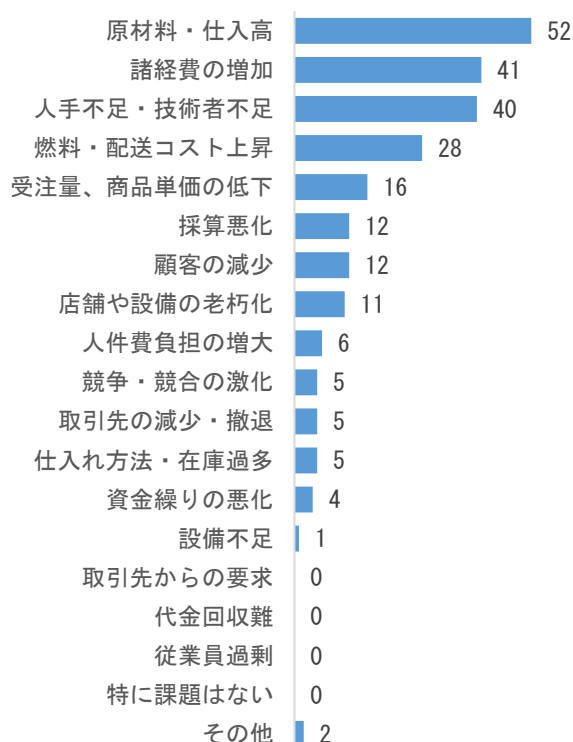
物価高騰による原材料・仕入高、諸経費の増加、燃料・配送コスト上昇、また人手不足・技術者不足は引き続き多くの企業での課題となっています。前回より回答数は減少傾向にありますが影響が長期化しています。今回はその他に、受注量や単価の低下を課題とする回答も少し増えています。

(全業種)

※3つまでの複数回答

【R5.7】

【R5.4】



【主なコメント】

従業員が採用できない(卸・小売、建設、サービス)

技術者の不足、生産性の低下(建設、製造、サービス)

燃料費の高騰を止めてほしい(建設)

原料高騰(製造)

取引先の高齢化で廃業が進んでいる(製造)

競争激化や人手不足など様々な要因が重なり、事業縮小をしながら事業継続をしている(宿泊・飲食)

店舗の老朽化を改善しながら営業をする(宿泊・飲食)

館内の老朽化が進んでおり、客室リニューアルやらなければならないことが山ほどあり、優先順位がつけづらい(宿泊・飲食)

顧客の要望が非常に高くなり、それに応える為の事務手続きが非常に増えている(サービス)

6 アフターコロナの経営状況とインボイス制度への準備

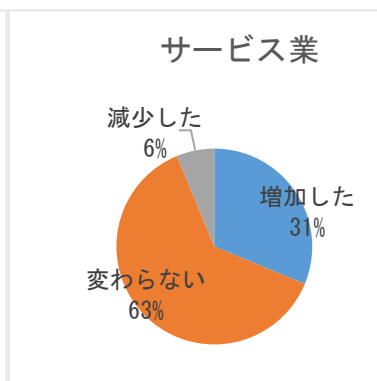
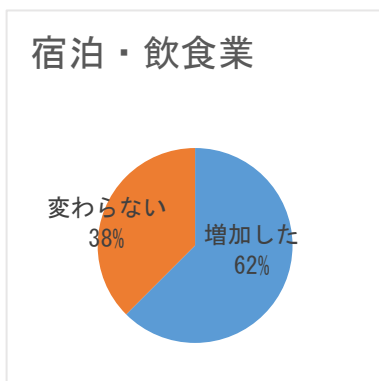
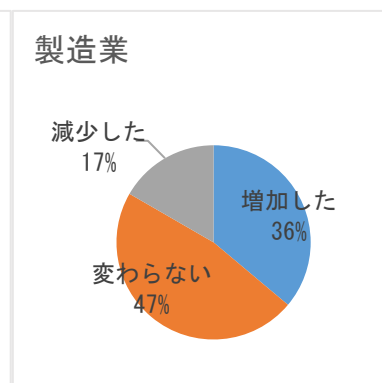
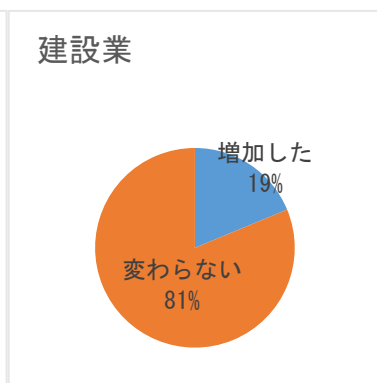
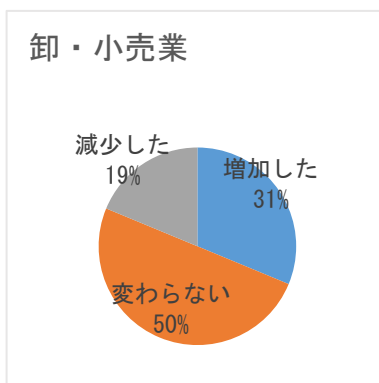
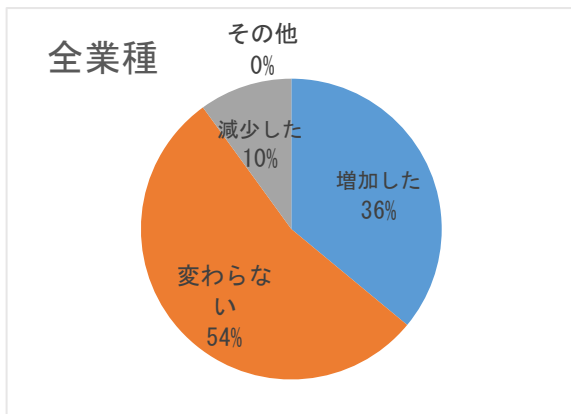
【アフターコロナの経営状況】

5～6月の月間売上の増加は36%であり、変わらないが54%を占める結果となりました。業種別ではこれまでの影響が大きかった宿泊・飲食業で増加回答が最も多く62%、建設業が最も少なく19%でした。

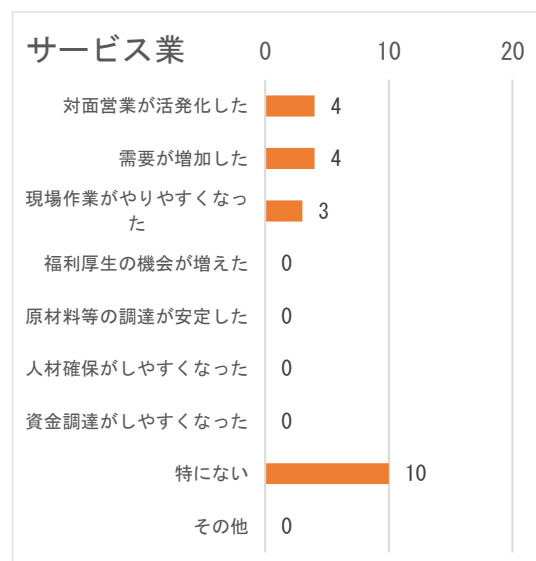
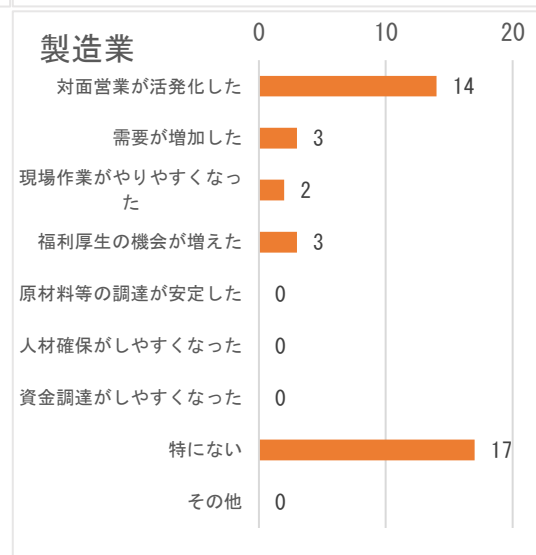
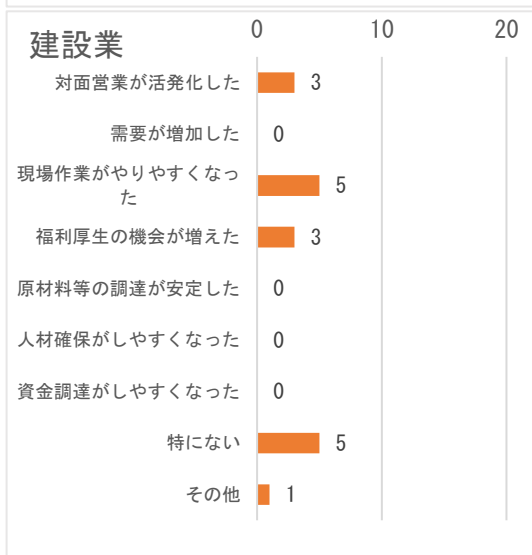
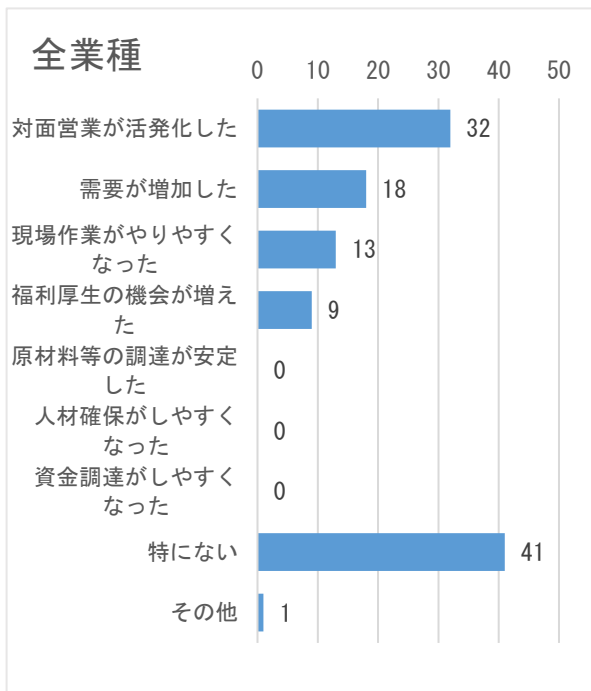
移行後に事業活動が改善したことは、特にないが41ポイントとなりましたが、対面営業の活発化を筆頭に需要の増加、現場作業がやりやすくなったなど、変化を実感している状況も窺えます。

移行後に取り組みたいことは、設備投資が21ポイントでトップですが、販売促進や人材育成のほか多くの項目に回答があり、今後の積極的な経営展開への意識が現れる結果となりました。

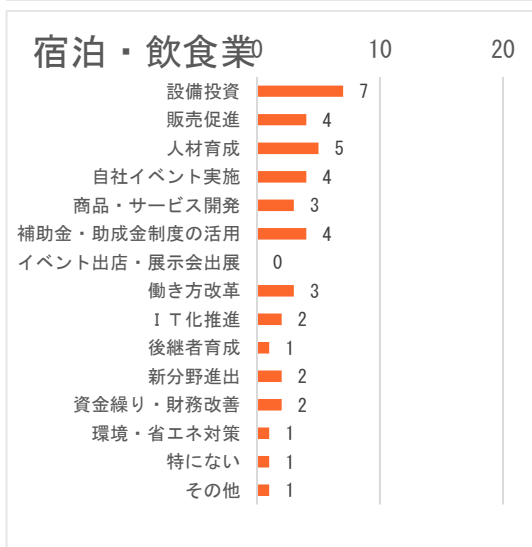
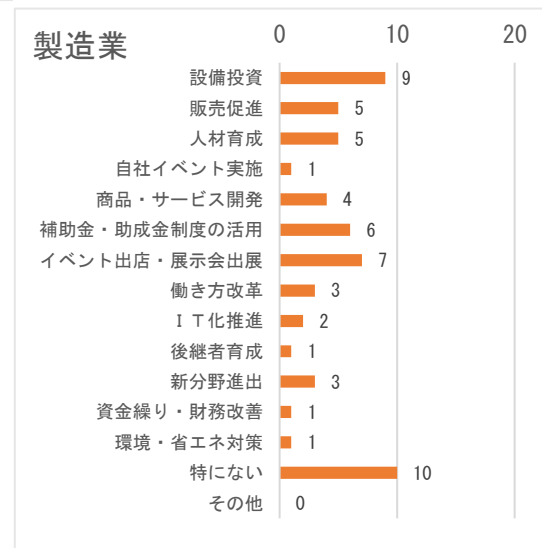
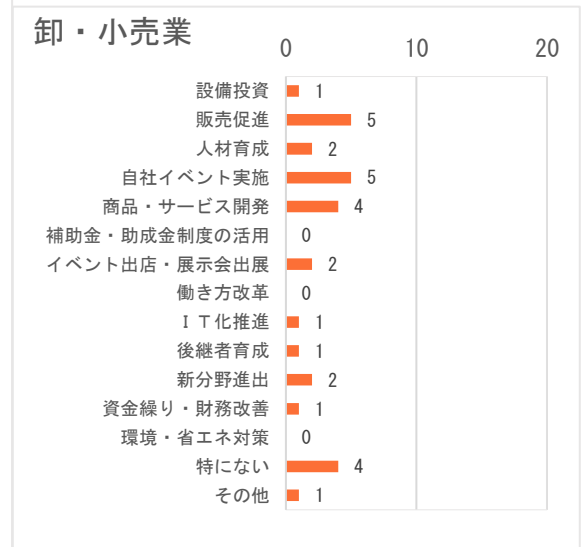
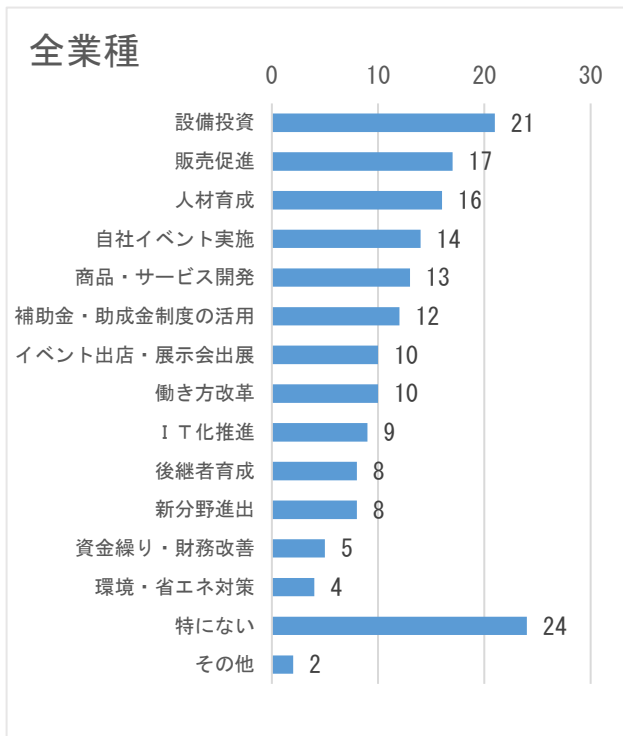
(1) 新型コロナの5類への移行後、5～6月の月間売上(前年比)



(2)5類への移行後、事業活動が改善した事



(3)5類への移行後、経営上取り組みたい事

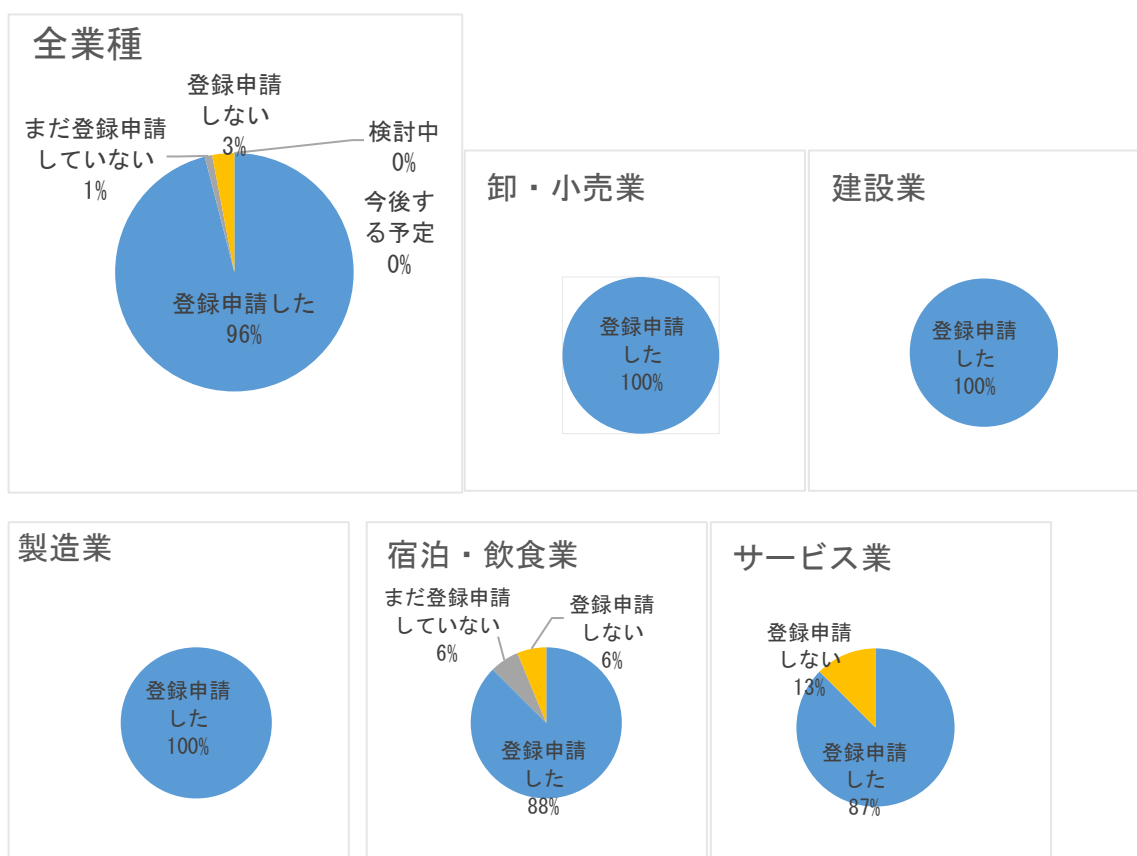


【インボイス制度への準備】

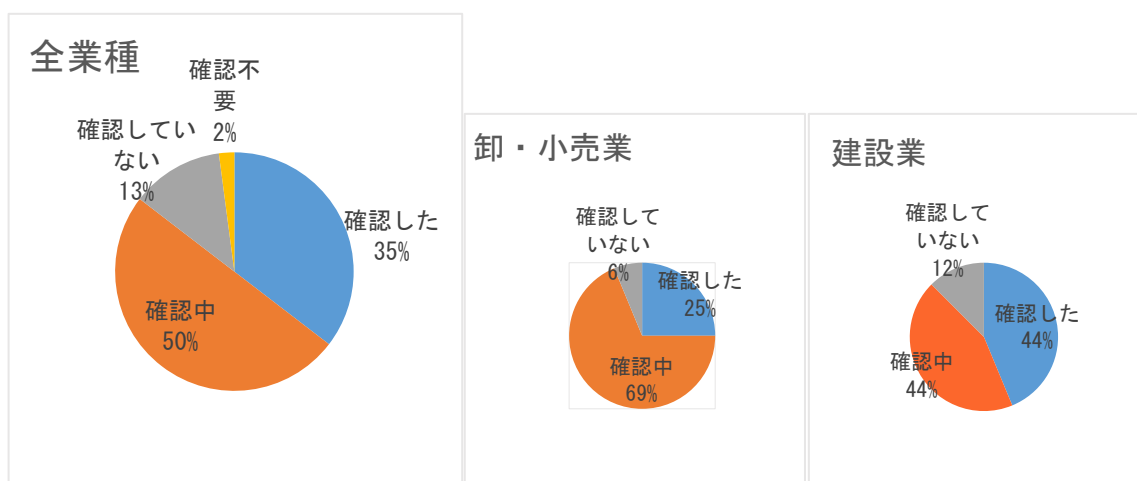
ほとんどの調査先企業では制度の対象となり登録申請していますが、取引先企業の登録状況は、確認中とまだ確認していないが合わせて63%となり、10月の制度導入に向けて多くが現在進行形で準備を行っている状況です。その中で建設業と製造業ではいずれも、確認したが44%と他の業種よりも準備が先行している状況です。

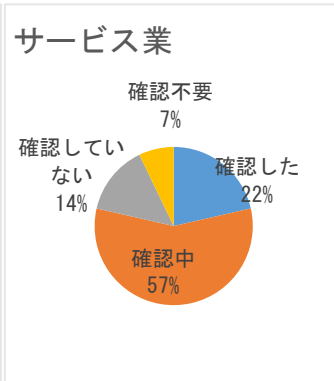
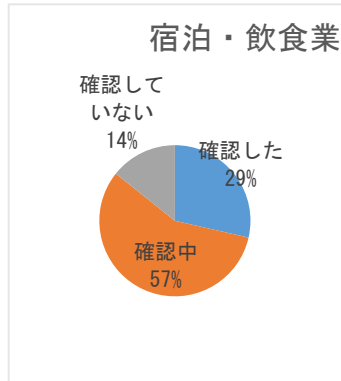
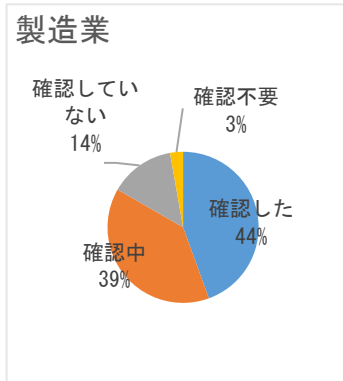
制度導入に向けての不安や懸念材料では、経理などの業務負担増加が36ポイントと最多となっています。納税額の増加やシステムの導入費用の回答が続き、経営上のキャッシュフローも懸念されるところです。

(4) インボイスに係る「適格請求書発行事業者」の登録申請

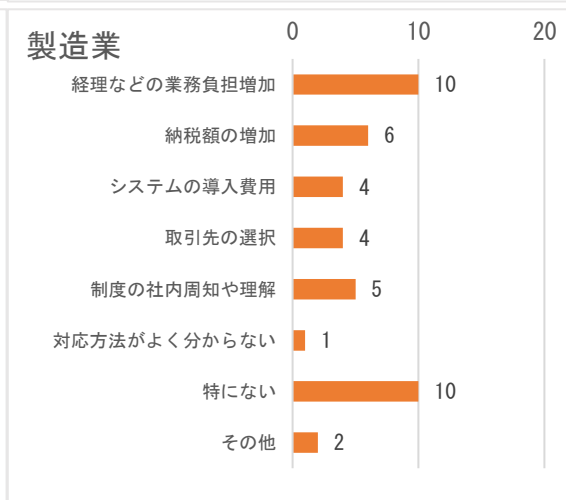
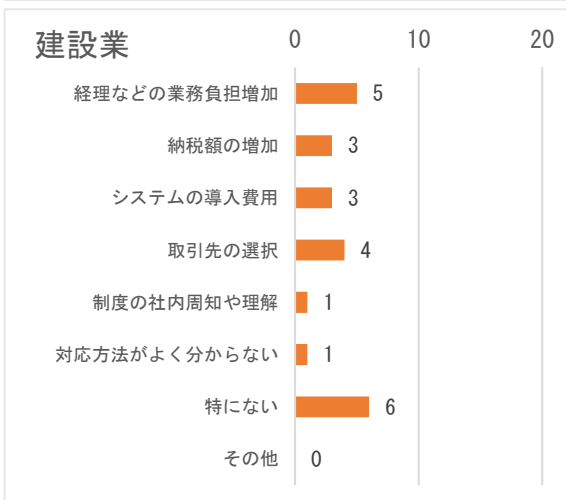
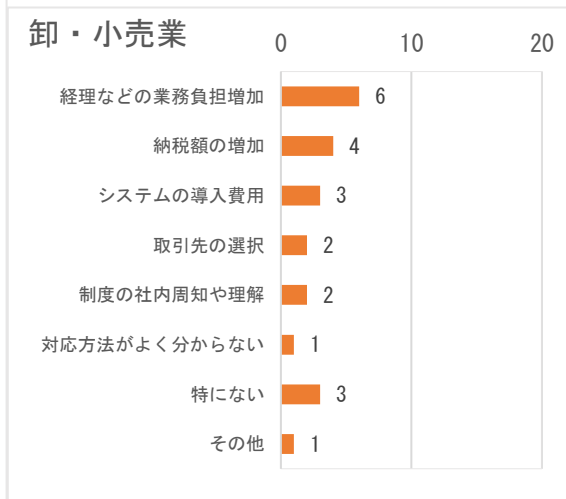
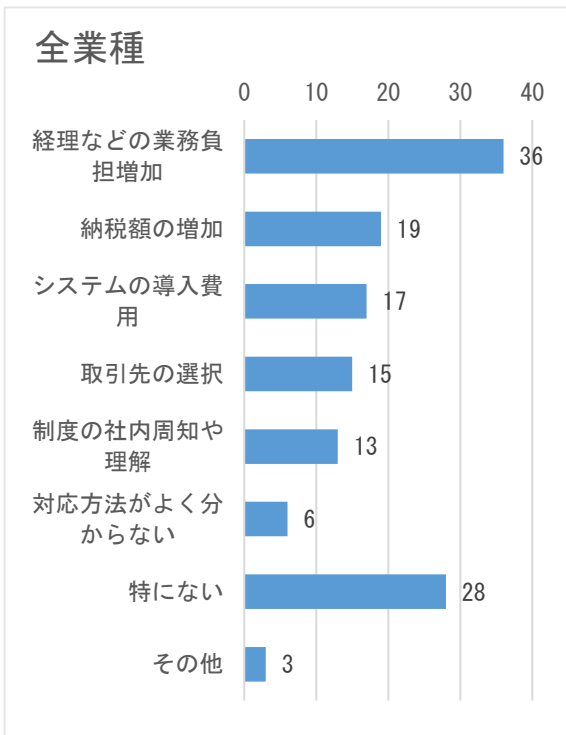


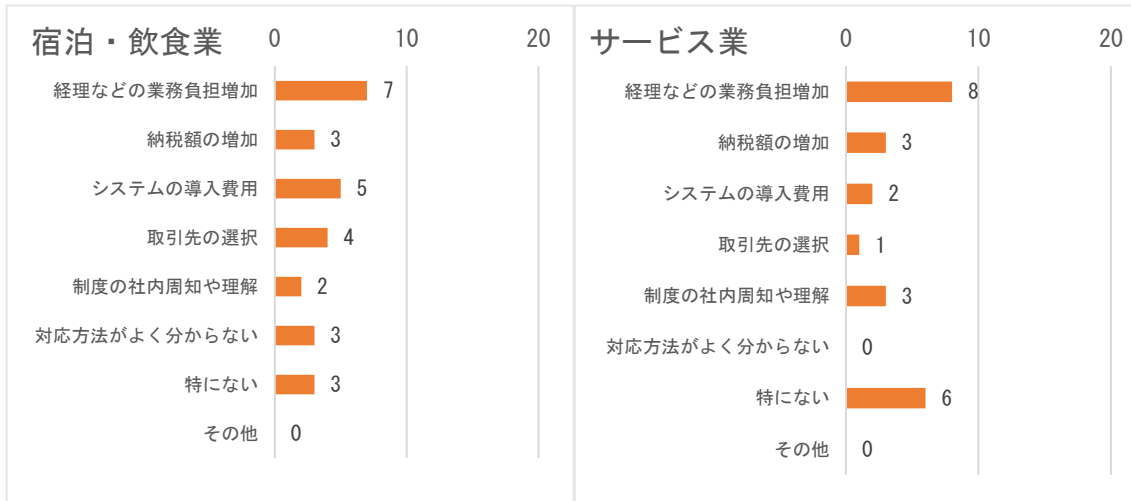
(5) 取引先企業の登録状況確認の確認





(6) インボイス制度導入に向けての不安や懸念材料





【主なコメント】

◆5類化後改善したこと等

相手先によっては衛生管理がより一層厳しくなり、現場作業がやりづらくなった(建設)
 展示会が再開され、参加しやすい環境となった(製造)
 検温やアクリル板の撤去による手間減(宿泊・飲食)

◆5類化後取り組みたいこと

宅配・教室(卸・小売)
 工事点数加算に影響ありIT化を強制的にやらざるを得ない状況(建設)
 主にゲストハウスの販売促進(宿泊・飲食)
 人材ではなく人財の確保(宿泊・飲食)
 店舗改装・修繕(宿泊・飲食)
 コストの上昇もありITを活用しながら省力化や効率化を見える化をしていきたい(サービス)

◆インボイス制度への懸念材料

電帳法対応(卸・小売)
 取引先のインボイス取得状況(卸・小売)
 導入をされてみないと何とも言えない、現在は税理士の先生と話を進めている(製造)
 内職等のまさに小規模な下請け事業者への対応(製造)
 手続きはじめ取引先確認、経理作業はじめ面倒事が多すぎる(建設)
 仕入先、うち小規模な農家には申請を勧めにくい(宿泊・飲食)

【その他】

求人を出しても人材が集まりにくい状況(卸・小売)
 インボイス制度が始まって身に降りかかる影響がまだまだ感じられず、不透明だ(建設)
 インボイス対応、代行業のような業種では準備に非常に困る、各車にシステム入れる費用は膨大、何とかならないか(製造)
 円安対策や中小企業に対する価格転嫁対策について、国に何かしら対応いただきたい(製造)
 業界の意見を吸い上げ、活発に事業を行ってほしい。(製造)
 電気ではなくガス空調を換える補助金があれば嬉しい(宿泊・飲食)
 船を作る補助金など何かあれば活用したい(サービス)
 リニア開通後、これからどのような産業が増減するのか、そのセミナー等があれば教えてほしい(サービス)