

調査対象500社超！

『よこそかHOT景気』

2022年
7～9月期

地域内で調査対象企業500社超の景気動向調査を実施しています。
業種別の動向を集計してお知らせしています。地域内企業の生の声を反映した、実感に基づく「景況感」を、会員企業の経営判断の参考としてお役立ていただければ幸いです。

コロナ感染者の減少で人流増加が売上げに寄与するも、仕入価格の高騰が利益を圧迫！

調査概要

【対象期間】 2022年7月～9月期

【調査時期】 2022年10月3日(月)～10月24日(月)

【調査方法】 窓口対面調査・巡回調査・FAX調査・メールによる調査

【調査協力】 久里浜商店会(協)、衣笠商店街(振)、衣笠仲通り商店街(協)、ヨコスカダウンタウンクラブ、(一社)横須賀建設業協会、横須賀工業振興(協)

【回答企業】 514社

【内 訳】 建設業102件(19.8%)、製造業63件(12.3%)、卸売業33件(6.4%)、小売業91件(17.7%)、飲食業74件(14.4%)、サービス業117件(22.8%)、不動産業34件(6.6%) 合計514件(100%)

※当調査は、当所管内の中小企業の景気動向を把握するため四半期毎に実施いたします。

2022年(7～9月期)【業況感】

今期(7月～9月)の業況感

今期の全業種の業況は、前期(4月～6月)と比較して、「良い」「やや良い」との回答は20.2%(前期15.0%)と5.2ポイント増加。直近4期と比較すると最高値となった。

また、「悪い」「やや悪い」との回答も46.7%(前期61.0%)と14.3ポイント改善。直近4期と比較しても最低値となっている。

これは、コロナ感染者の減少により人流が活発化し始めたことが景況感を押し上げる一因となっていると考えられるが、仕入価格の高騰、最低賃金の上昇などにより、安定的な利益を確保するには、多くの問題が山積していると感じる。

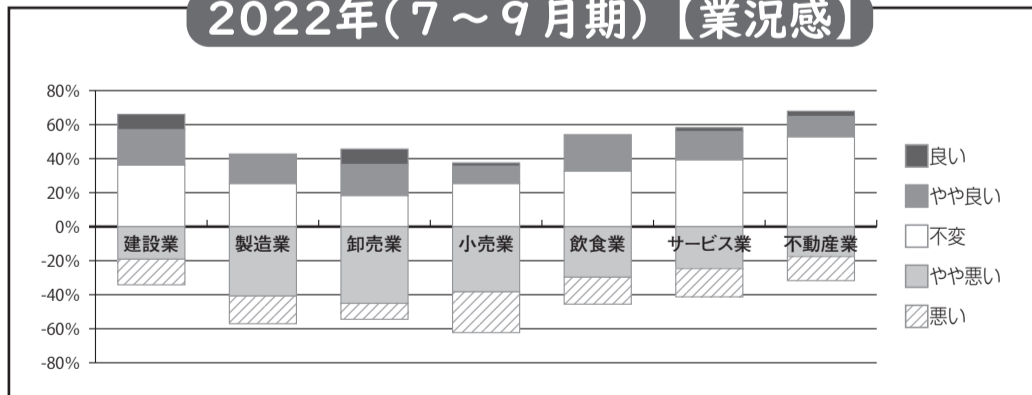
また、直面している経営課題として全業種で「仕入単価上昇」が3位以内に入っている。これは、円安による輸入製品・資材の高騰、ウクライナ情勢による原油価格の高騰、木材や半導体製品の品不足に加え、電気代の高騰などが原因となり、全ての業種で販売価格やサービス料に転嫁できず、十分な利益を確保できない苦しい経営が続いている状況である。

(業況感全体概況)

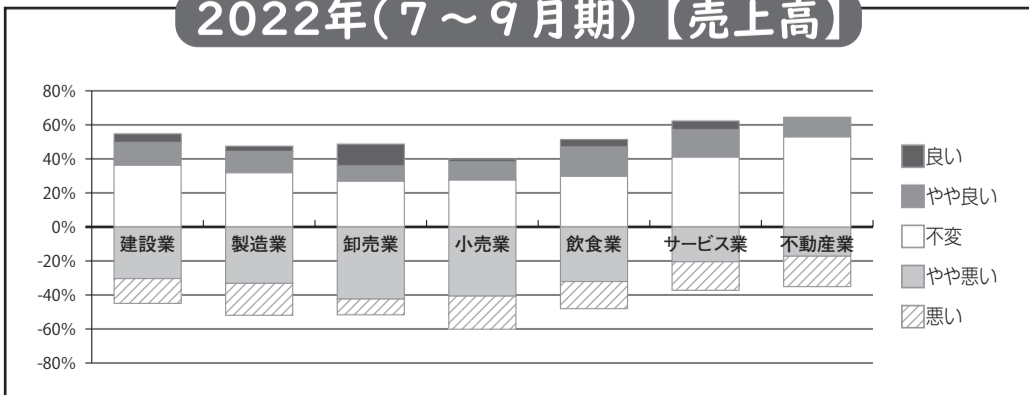
いずれも回答割合(%)

直近4期との比較	良い	やや良い	不変	やや悪い	悪い
2021 7～9月期	3.3	12.5	28.2	23.6	32.4
2021 10～12月期	3.2	15.5	26.8	28.3	26.2
2022 1～3月期	2.3	11.1	30.0	28.3	28.3
2022 4～6月期	0.8	14.2	24.0	43.7	17.3
2022 7～9月期	3.5	16.7	33.1	29.8	16.9

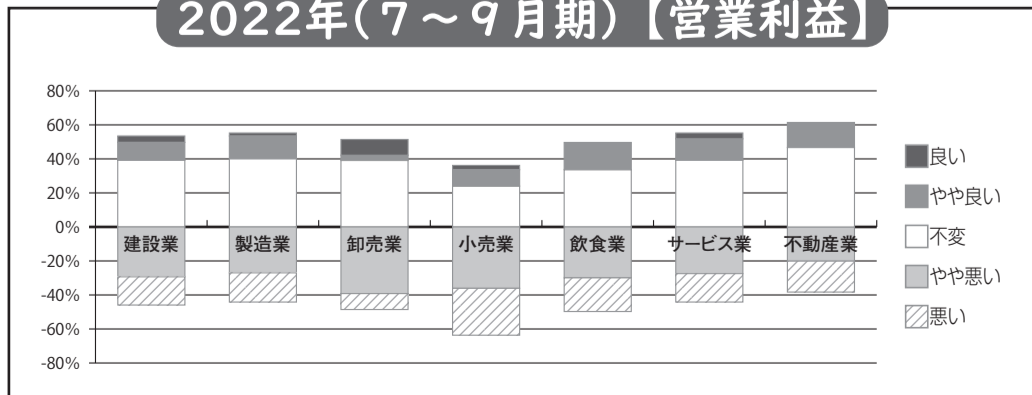
2022年(7～9月期)【業況感】



2022年(7～9月期)【売上高】



2022年(7～9月期)【営業利益】



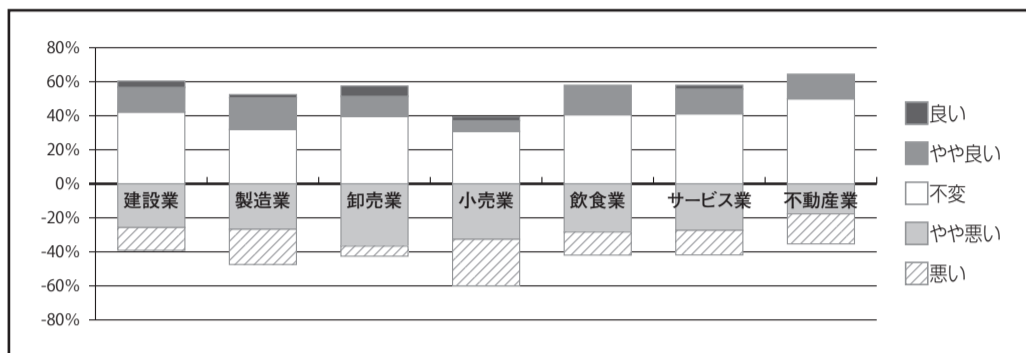
(直面している経営課題) 経営上の問題点TOP3

業種	1位	2位	3位
建設業	仕入単価上昇 24.7%	人手不足 24.2%	人件費以外の経費増加 10.5%
製造業	仕入単価上昇 23.2%	人件費以外の経費増加 15.3%	需要の停滞 13.0%
卸売業	仕入単価上昇 26.6%	需要の停滞 17.7%	人件費以外の経費増加 10.6%
小売業	仕入単価上昇 24.3%	需要の停滞 14.5%	人件費以外の経費増加 10.6%
飲食業	仕入単価上昇 28.4%	人件費増加 14.7%	人手不足 11.3%
サービス業	人件費以外の経費 16.8%	需要の停滞 14.0%	仕入単価上昇 13.6%
不動産業	設備老朽化 22.1%	仕入単価上昇/人件費増加	13.2%

次期(10月~12月期)見通し

今期の業況感については、改善に向かっている数値が出ていたが、10月以降の見通しを「不変」「やや悪い」「悪い」と回答した業種は、79.3%~91.3%と高い回答率を占めている。

現在、感染状況に対応しつつ社会経済活動を維持するという動きがみられる中、年末年始に向けた消費の拡大や人流増加に期待するところも見通しとしてあるが、経営を最低限維持していくために必要な固定経費(材料費、燃料費、水道光熱費など)の高騰を販売価格に転嫁できないでいる状況が、先行き不透明感として根強く、厳しい見通しとなっている。



調査に協力していただいた事業者の皆さまからの声

建設業



- BtoC営業を増やし、売上げ増を目指している。
- 電子部品の入荷不足が続き、工事が止まっている。
- 仕事はあるが、人材不足で請け負えない状況が続いている。
- コロナや材料不足で工期延長が続いており完了日が見通せず、資金繰りに苦慮している。
- 仕入単価が上昇。元請け業者への値上げ交渉に苦慮している。

製造業



- 度重なる燃料、資材の高騰に加え、円安により経営に打撃。
- 電気、ガスなど燃料費の高騰が続いているため、省エネ対策(LED化、消灯、設備の停止など)を実施し、経費を抑えている。
- 資材等の値上げにより、極力在庫を持たないような営業努力をしている。
- 光熱費等の高騰により利益が減少しているため、研究開発等に資金を回せずにいる。
- 海外産木材が高騰。国産材の使用を増やして営業をしている。

卸売業



- 商品の売上では、仕入価格高騰をかなり価格転嫁できているが、運送業では燃料費高騰をものに被り、運賃はなかなか上げてもらえないでいる。
- 燃料費の高騰により配送費の値上げを検討している。
- 輸入中心の事業のため、円安により経営状況が悪化。
- 粗利が取れていない状況でも販売費・一般管理費は削減できず年末商戦に期待するも高値・品薄が不安材料となっている。
- コロナも落ち着き、順調に推移しているが、今後、最低賃金の引き上げの影響もあり、利益減少の見込みを立てている。

小売業



- 経費高騰を販売価格に転嫁したいが、お客様にどこまで値上げを受け入れてもらえるかが心配の種。
- メーカー問屋の値上げで、売値を上げざるおえないが、買い控えが予想されるので、値上げ幅を抑えている。
- 商品価格上昇により、量販店・格安店に客が流れている感を強く感じる。
- 輸入品販売のため、円安で大いに打撃を受けている。しかしながら、現在は、様子見状態で具体的対応は未着手。
- コロナ等での来店客数減少に加え、9月の残暑で秋物衣類が売れ行き不調。

飲食業



- 来店がなくても電気を消すことができず、経費が嵩む。
- 仕入を抑えるため、スーパーのチラシを見比べ一円でも安い食材を求め、仕入に奔走している。
- お客様が引く時間が早いので、回転数が上がらない。
- 市内のイベントも始まりを見せ、人の動きも活発に感じられるようになってきた。これからの年末に向け期待。

サービス業



- 燃料高によるコスト増加が経営を圧迫している。円安による物品値上げもあり、年度末に向け厳しい状況である。
- 円安、コロナ規制緩和で外国人留学生の入国が多くなり、事業には良い傾向となっている。
- 輸出貨物の荷動きが好調。
- 受注に関しては高止まりの状況が続いている。まだまだ半導体需要の影響で9月以降も一定量の受注は見込める。但し、年明けからの受注に関しては不透明感を感じている。
- コロナ感染による営業停止が厳しかった。

不動産業



- 電気料金の契約先の探し出しに苦労している。
- 建築費高騰のおおりに受けて新規投資ができない。
- 修繕費の高騰。資材費の高騰。
- コロナ禍により法人契約先が減少し収入減になっている。
- 需要はあるものの、仕入れ物件の不足により、価格が高騰している。
- 電気料金が20%~30%増しで、資金繰りに苦慮している。

横須賀商工会議所は、地域の会員企業の経営を多面的にバックアップします。ご利用になりたい制度がありましたら、下記担当までご連絡ください。