

調査対象500社超！

# 『よこそすかHOT景気』

2023年  
1～3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。

**価格転嫁への消費者理解がすすむも、長期化する  
原材料費の高騰や人件費上昇により、先行き予断を許さず！**

調査概要

【対象期間】 2023年1月～3月期

【調査時期】 2023年4月3日(月)～4月7日(金)

【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】 515社

【内 訳】 建設業101件(19.6%)、製造業66件(12.8%)、卸売業39件(7.5%)、小売業113件(22.0%)、飲食業69件(13.4%)、サービス業102件(19.8%)、不動産業25件(4.9%) 合計515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。

## 2023年(1～3月期)【業況感】

### 今期(1月～3月)の業況感

今期の全業種の業況感は、前期(10月～12月)と比較して、「良い」「やや良い」との回答は26.6%(前期18.0%)と8.6ポイント増加、また、「悪い」「やや悪い」との回答は32.4%(前期44.0%)と11.6ポイント減少し、景況感の改善を示している。

改善の要因として、コロナ禍が収束に向かい、経済が動き始めたことと、コスト増への価格転嫁も徐々に進み、賃上げをして優秀な従業員を確保して生産性の向上を図る事業所も増えてきている。また、電気代高騰に対して、設備を省エネ化して収益を改善させるといったことも影響していると考えられる。

業種別に見ると、前期(令和4年10～12月)に悪化していた飲食・小売業の景況感が改善している。これは、客数の増加と価格転嫁により利益を確保できつつあるためと考えられる。

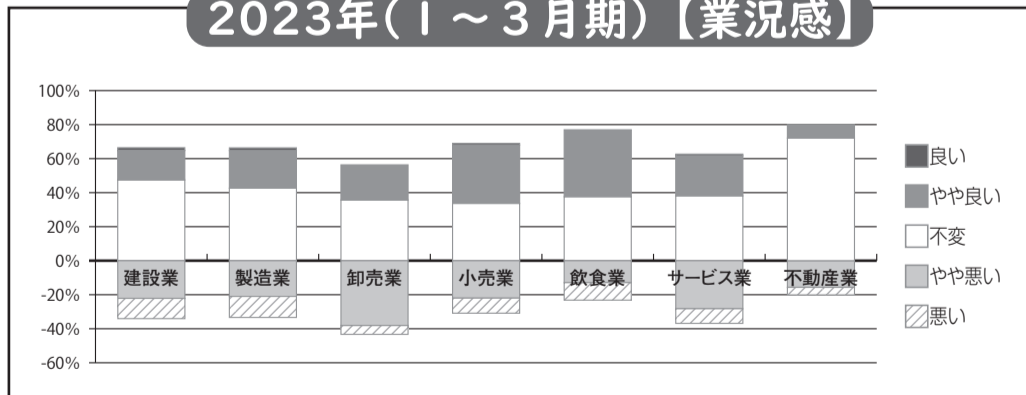
また、直面している経営課題として前期に引き続き「仕入単価上昇」「人件費以外の経費増加」が3位以内に入っている業種が多い。製造業と不動産業で「IT化の遅れ」が新たな課題となっている。

(業況感全体概況)

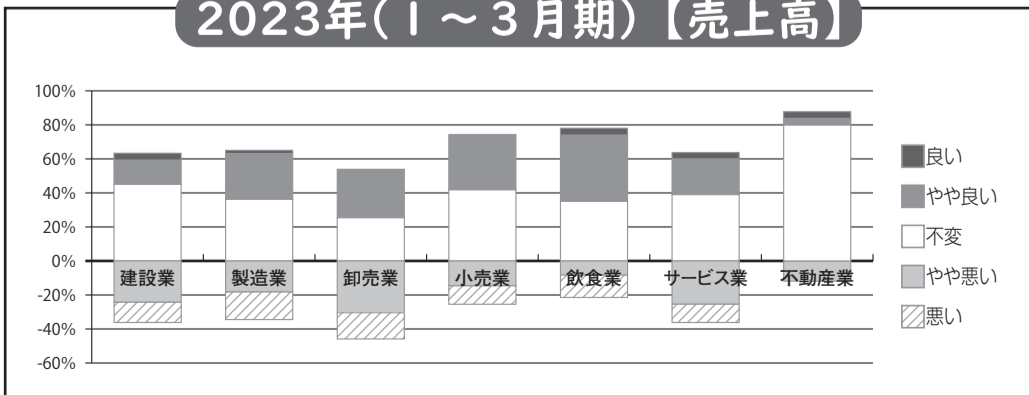
いずれも回答割合(%)

直近4期との比較	良い	やや良い	不変	やや悪い	悪い
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 10～12月期	2.6	15.4	38.0	26.6	17.4
2023 1～3月期	0.8	25.8	41.0	22.9	9.5

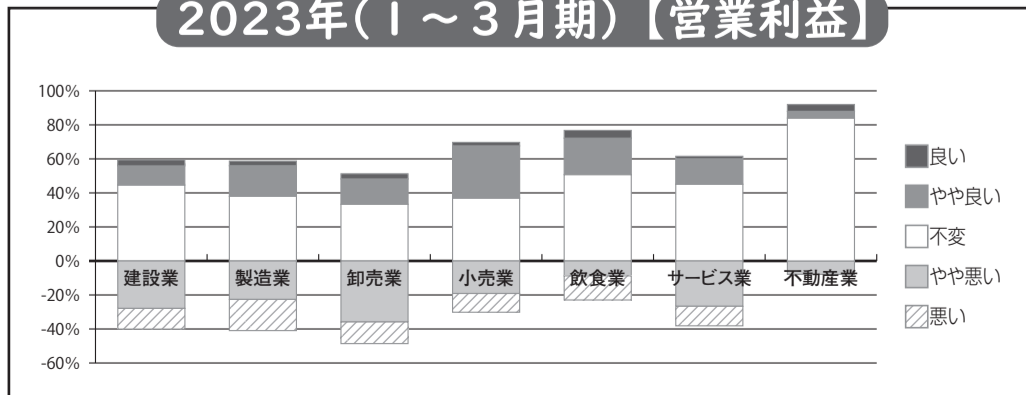
### 2023年(1～3月期)【業況感】



### 2023年(1～3月期)【売上高】



### 2023年(1～3月期)【営業利益】

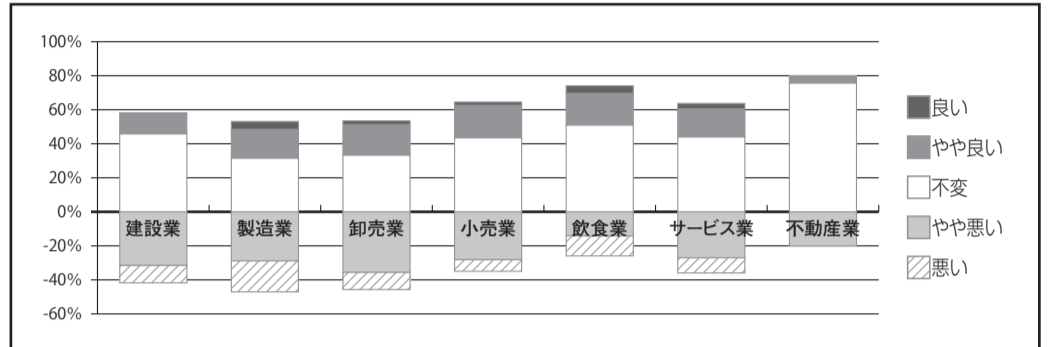


**(直面している経営課題) 経営上の問題点TOP3**

業種	1位	2位	3位
建設業	仕入単価上昇 30.3%	人手不足 19.0%	人件費以外の経費増加 11.8%
製造業	仕入単価上昇 23.0%	人件費以外の経費増加 12.3%	IT化の遅れ 11.8%
卸売業	仕入単価上昇 34.1%	価格転嫁 12.9%	需要の停滞 9.4%
小売業	仕入単価上昇 33.3%	人件費以外の経費増加 11.5%	人件費増加 10.7%
飲食業	仕入単価上昇 36.6%	人件費以外の経費増加 14.9%	人手不足 12.4%
サービス業	仕入単価上昇 17.8%	ニーズの変化の対応 15.9%	人件費以外の経費増加 13.5%
不動産業	IT化の遅れ 30.4%	設備老朽化 21.7%	競合他社の増加 10.8%

**次期(4~6月期)見通し**

今期の景況感の「良い」「やや良い」26.6%と比較すると次期は、18.4%と8.2ポイント減少した。売上は増加するものの、原材料・エネルギー価格の高騰、人材確保に向けた賃上げ等によるさらなるコスト増による利益圧迫が、今後の見通しが悪い結果の要因であると思われる。



**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**



- 何社か見積書をとったり、品番を変える等で発注しています。お客様も物価高を認識しているようで、値上げに対しては一定の理解を示してくれている様子です。
- 一括仕入れによるコスト削減。物価高等を施主様に丁寧に説明し、価格転嫁交渉を行う。
- 外注せずに、自分でできることはできるだけ自分でやっている。
- 人手不足については、他の部署からの応援でカバーしています。
- 職人が足りない。

**製造業**



- 横須賀市が補助金を出していたので蛍光灯の半分をLEDに交換した。
- 調達先の再選定。工場全体の完全LED化。
- ベトナム人技術者の採用及び派遣受け入れを開始して対応。賃上げは実施していない。
- 人手不足や賃上げに関しては、作業の合理化・自動化・工数の見える化で対応している。賃上げは従業員のモチベーション向上のためにも必要と考えている。

**卸売業**



- 諸物価の高騰分を含め価格転嫁のお願いをしているが、一部理解してもらえないところもある。
- 商品価格についてはメーカーや取引先からの言いなりにしかならないし、ガソリン代や電気料金の上昇についても受け入れていかざるをえない。対応策は無いと考え、無駄な照明やエアコンはつけておかないようにするだけです。
- 人手不足については外注で対応しています。
- パートアルバイトの就業時間を削減した。

**小売業**



- 蛍光灯を徐々にLEDに変更。200~300本単位で。
- 電気代の値上げに対して助成金や補助金の対策が必要。
- 電気料金値上げは対応できず、困っています。
- 商品の値上げをした。残業をチェックして光熱費が増加しないようにしている。
- 求人募集をしているが、応募がない。人件費を上げていきたいが、社員の能力が伴っていないので上げられない。
- 扶養控除内で働きたい人の賃上げをすると、労働時間が減る事が問題です。
- 配送ルート、前日注文強化。新システムを取り入れ、無駄をなくす。
- 営業時間や休憩を短縮している。
- 若い人材が社内にはいない。

**飲食業**



- エアコンの冷媒ガスを省エネ性能の高いものに買い替えた。
- 節約をしています。なかなか値上げができません。
- 価格転嫁しなくてはならない商品は一部値上げする。
- とても苦しい状況ですが、従業員の賃上げをしないと人手不足になるため賃上げをしました。
- できるだけ機械化、電子化しています。
- 他の店舗から応援をお願いしたり、採用場所を複数にどこの店舗で応募が来てもいいようにしています。

**サービス業**



- 今、必要なものを必要な分だけ購入している。電気は施設内蛍光灯を全てLEDに交換し、空調など節約している。
- 仕入れに関しては必要なものだけを吟味して、無駄のないようにしています。電気料金に関しては、お客様のいない時等、業務の支障がない限りこまめに消しています。
- インボイス、電帳法対応に時間とコストが大幅に増加。
- 外注でカバーしているが、単価が高く困惑している。アルバイトやパート募集しているが応募がない。

**不動産業**



- LEDを市の省エネ補助金を利用して投資した。
- 社員の新規雇用を断念した。

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。