

調査対象500社超！

# 『よこそかHOT景気』！

2022年  
4～6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。

一時的なコロナ感染者の減少で期待感が得られるも、  
燃料・資材の高騰が収益を圧迫！

調査概要

【対象期間】 2022年4月～6月期

【調査時期】 2022年7月1日(金)～20日(水)

【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】 530社

【内 訳】 建設業75件(14.1%)、製造業49件(9.3%)、卸売業20件(3.8%)、小売業188件(35.5%)、飲食業90件(16.9%)  
サービス業96件(18.1%)、不動産業12件(2.3%) 合計530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(4～6月期)【業況感】

### 今期(4月～6月)の業況感

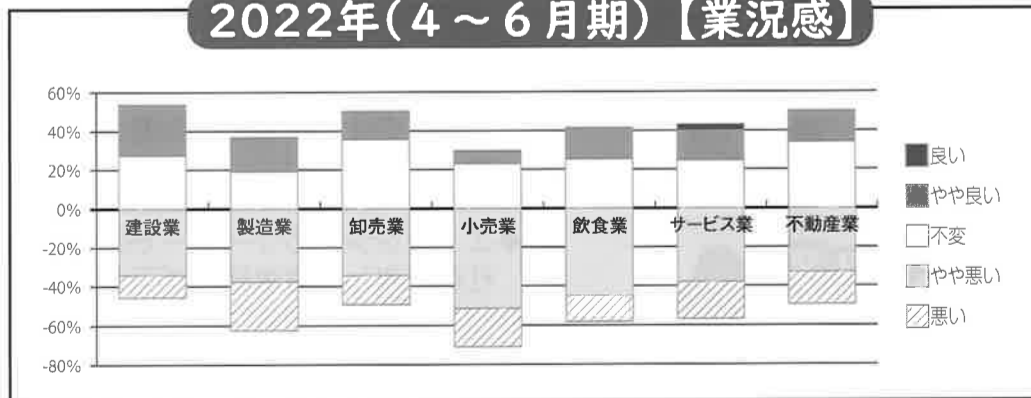
今期の全業種の業況は、前期(1月～3月)と比較して、「良い」「やや良い」との回答は15.0%(前期13.4%)と1.6P増加となったが、今期の「良い」との回答だけに注力すると0.8%となっており直近4期と比較しても最低の数字となった。これは、530社の回答のうち「良い」と回答したのは4社(小売業1社、サービス業3社)のみという結果であり、横須賀地域の企業がおかれている経営状況は依然として厳しいものと感じている。

また、直面している経営課題として「仕入単価上昇」が、建設業・製造業・卸売業・飲食業で1位、小売業で3位となっている。これは、4月からの原油価格の高騰を主因とする仕入れ価格の高騰が経営に影響を及ぼしはじめ、販売価格やサービス料に価格転嫁できず利益を圧迫している状況が続いていることは間違いのない状況である。

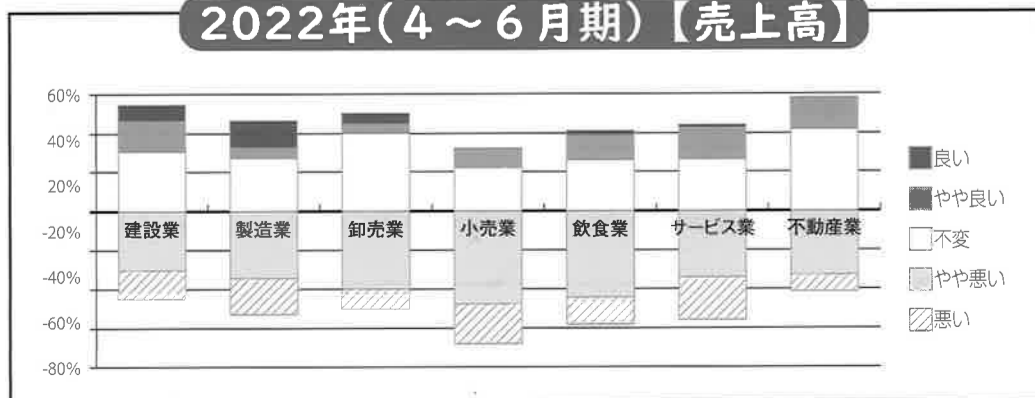
(業況感全体概況)

直近4期との比較	良い	やや良い	不変	やや悪い	悪い
2021 4～6月期	3.2	11.4	21.6	26.2	37.6
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年(4～6月期)【業況感】



### 2022年(4～6月期)【売上高】



### 2022年(4～6月期)【営業利益】

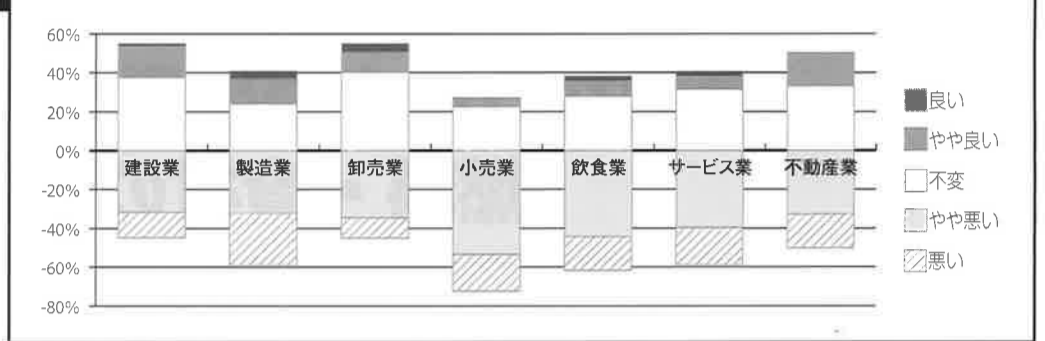


(直面している経営課題) **経営上の問題点TOP3**

業種	1位		2位		3位	
建設業	仕入単価上昇	20.3%	人手不足	17.4%	人件費以外の経費増加	11.1%
製造業	仕入単価上昇	15.7%	売上・シェア拡大	13.6%	人手不足/人材育成	10.7%
卸売業	仕入単価上昇	16.7%	需要の停滞	13.3%	売上・シェア拡大	11.7%
小売業	需要の停滞	21.1%	売上・シェア拡大	15.6%	仕入単価上昇	15.3%
飲食業	仕入単価上昇	22.5%	人手不足	16.0%	売上・シェア拡大	12.6%
サービス業	売上・シェア拡大	18.3%	収益性向上	12.3%	人手不足/需要の停滞	9.9%
不動産業	競合他社の増加	18.2%	売上・シェア拡大/人材育成	15.2%	人手不足	9.1%

**次期(7月~9月)の見通し**

7月以降の見通しを「不変」「やや悪い」「悪い」と回答した業種は、79.6%~95.1%の回答率を占めている。そのような中、新型コロナウイルスの「第7波」で、感染者が激増するも、感染症対策と経済活動の両立を目指し行動制限がなかったことで、一定の経営水準を保つことができている印象を受ける。一方で、小売業をはじめ全業種で燃料・資材の高騰や建設業を中心に半導体不足による資材の納期遅延の長期化に対する先行き不透明感が根強く、引き続き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**



- 設備機器の入荷日が確定しない。
- 現場まで移動する燃料費が高騰している。
- 材料費の高騰だけなら何とでもなるが、品不足のため納期が未定で目途が立たない。
- 職人が足りず、工期が長引く傾向にある。

**製造業**



- 原材料費の急騰により、収益低下に歯止めがかからない。
- 機械油、ガス高騰分が売上に転嫁できず赤字が増加し、借入金の返済もできず、資金繰りが悪化している。
- 自動車メーカーの低迷が長引いており、受注が低調である。
- コロナによる訪問制限のため、新規顧客開拓が進まなくなった。

**卸売業**



- 海外製品の仕入れに二の足を踏んでいる状態である。
- 主要商品である石油関連商品はこの1年で60%ほど値上がりしたが、取引先に理解いただきながらほぼ価格転嫁できている。しかし、運送部門での運賃の値上げは対処が困難である。
- ハウス栽培で使用する石油等の高騰が商品価格に転嫁できない。
- とにかく部材入手が困難になり受注残が膨らみ、売上が一定額以上上がらない。仕掛りが増え、資金繰りが大変な状況である。
- 大口需要の取引先がコロナ禍で伸び悩んでいるので、それに伴い販売額、量ともに減少している。

**小売業**



- 海外からの仕入れに時間がかかる。プラスチックケースの入手が困難である。
- 仕入れがUSドル建てのため、仕入れ価格が円安の影響で実質的に大幅増加し、販売価格への転嫁は難しい状況である。
- 仕入原材料が20~30%高騰したことにより、販売価格への転嫁を試みっていますが、仕入れ増加分全てを転嫁することはできず、収益は悪化している。
- 包材、原料等の値上げのため、販売価格を値上げした商品の売上が落ちている。

**飲食業**



- 油、食品の値上げの中、メニューの値上げはできない。政府は太陽光など自然エネルギーに対応するのではなく、火力や原子力発電に力を入れ、電気代を安くして欲しい。
- 客足に新規感染者数の増減が影響していると感じるため、マスコミの報道を制限して欲しい。
- 定食屋を経営。食用油の高騰が経理状況を逼迫させている。
- すべての仕入れ価格が高騰している。特に主要の牛肉が高騰、油は3倍の価格高騰。これから商売を継続できるか不安しかない。

**サービス業**



- エssenシャルワーカーでの仕事位置なので、仕事はあるが他業種にあるような手当がない。休まず働いている社員に対して健康経営が不十分である。
- 仕事柄、個人宅にうかがう必要があるが、コロナの影響でお客様宅にうかがいにくい。
- イベントの中止や雑誌の広告の減少で売上が下がり続けている。
- 教室内、発症者が出ることで感染が広がるのが不安である。
- 主な生業が運送業の為、軽油(トラック燃料)の高騰及び、高止まりのETCが大きく経営を圧迫していますが、大手スーパー等の依頼主へ販路が拡大している状況です。経費増加の対策として、運送距離が短く&高速利用が限定される運送依頼主の仕事優先に行っています。また、大手スーパー等の依頼主の仕事へ販路拡大している状況です。ただし、これ以上の外的圧力拡大拡散に個社経営方法の創意工夫で抵抗することは困難と推察します。

**不動産業**



- 昨年、マンション1室のリフォームが遅れた。
- 不動産事業でも、木材などの運搬費用が高くなり、新規物件が少なくなっている。需要と供給のバランスが悪いと感じる。

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。