

調査対象500社超！

『よこそかHOT景気』！

2024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。

今期の業況感は業種によりバラツキあり、 先行き見通しの悪化は円安が影響

調査概要

【対象期間】 2024年1月～3月期

【調査時期】 2024年4月1日(月)～4月5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】 505社

【内 訳】 建設業126件(24.9%)、製造業57件(11.3%)、卸売業36件(7.1%)、小売業85件(16.9%)、飲食業60件(11.9%)、サービス業111件(22.0%)、不動産業30件(5.9%) 合計505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。

2024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」3.8%「やや良い」17.8%との合算回答は21.6%(前期20.5%)と1.1ポイントの増加となった。また、「悪い」8.9%「やや悪い」28.9%との合算回答は37.8%(前期34.4%)と3.4ポイント増加し、「不変」との回答は40.6ポイント(前期45.1ポイント)と最も多く、業況感はやや悪化傾向を示している。

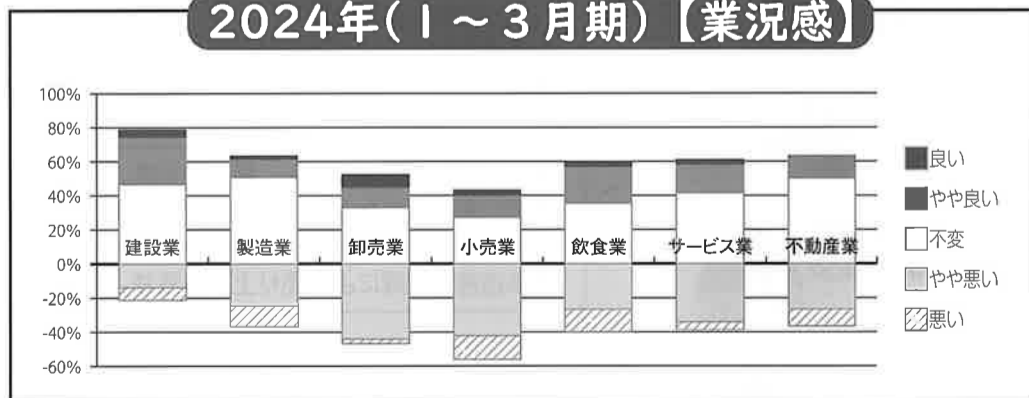
業種別に見ると、景気のバラつきが見られる。建設の業況感の「良い」4.8%「やや良い」27.0%との合算回答は31%を超え、仕事はあるが人手不足のため受注困難の状況となっている。卸、小売、飲食の「悪い」14.1%「やや悪い」37.8%の合算回答は47%を超え、需要の停滞が売上高の低下、仕入単価上昇・経費増加が利益を圧迫している。

(業況感全体概況)

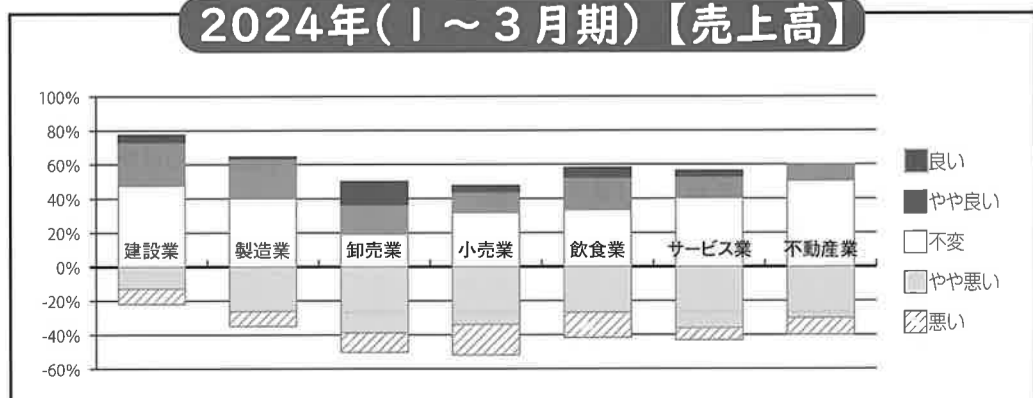
いずれも回答割合(%)

直近4期との比較	良い	やや良い	不変	やや悪い	悪い
2023 1～3月期	0.8	25.8	41.0	22.9	9.5
2023 4～6月期	2.4	26.5	42.0	21.8	7.3
2023 7～9月期	2.2	18.7	38.6	30.4	10.1
2023 10～12月期	2.8	17.7	45.1	23.6	10.8
2024 1～3月期	3.8	17.8	40.6	28.9	8.9

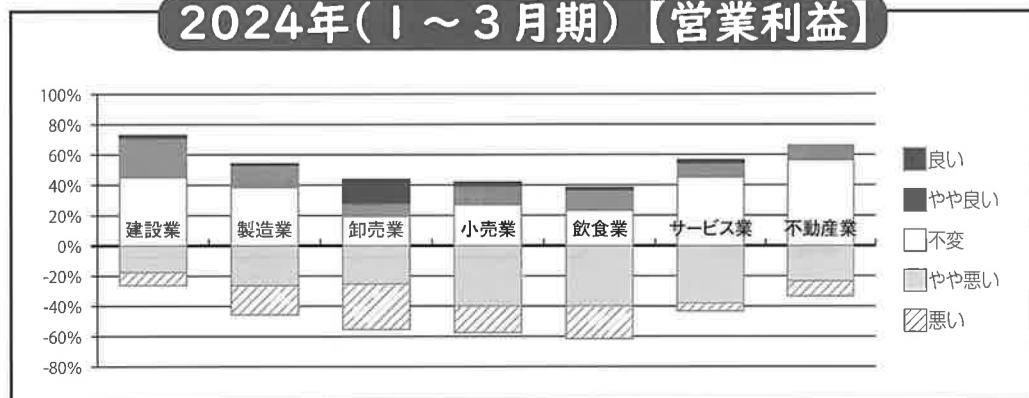
2024年(1～3月期)【業況感】



2024年(1～3月期)【売上高】



2024年(1～3月期)【営業利益】

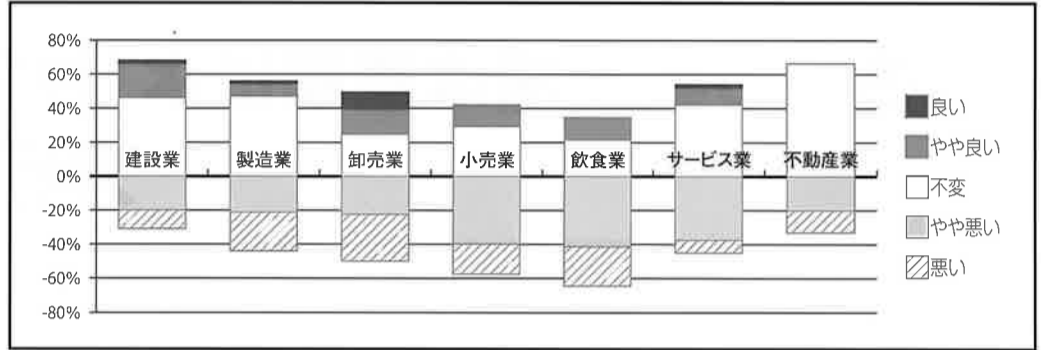


(直面している経営課題) 経営上の問題点TOP3

業種	1位	2位	3位
建設業	仕入単価上昇 21.9%	人件費以外の経費増加 16.4%	人出不足 16.1%
製造業	仕入単価上昇 21.0%	人件費以外の経費増加 14.8%	人件費増加 14.2%
卸売業	仕入単価上昇 20.9%	需要の停滞 18.5%	人件費以外の経費増加 14.8%
小売業	仕入単価上昇 26.1%	人件費以外の経費増加 14.5%	需要の停滞 14.0%
飲食業	仕入単価上昇 31.3%	人件費増加 17.9%	人件費以外の経費増加・人手不足 15.1%
サービス業	人件費以外の経費増加 15.4%	仕入単価上昇 15.0%	需要の停滞 14.5%
不動産業	設備老朽化 24.6%	需要の停滞 14.0%	人手不足 12.3%

次期(2024年4~6月期)見通し

今期の業況感の「良い」3.8%「やや良い」17.8%の合算回答21.6%と比較すると次期見通しは、「良い」2.4%「やや良い」12.7%の合算回答15.1%と6.5ポイント減少した。また、今期「やや悪い」28.9%「悪い」8.9%の合算回答37.8%に対し、次期「やや悪い」30.1%「悪い」15.4%の合算回答45.5%と7.7ポイント増加しており、見通し悪化が顕著にみられる。エネルギーや食料を輸入に依存している日本の経済構造では、円安の影響で物価上昇が続いており、仕入単価上昇が5業種で直面している経営課題の1位を占め、人件費やそれ以外の経費増加が続いて上位を占めており、今後の見通し悪化の要因と考えられる。



調査に協力していただいた事業者の皆さまからの声 福利厚生状況と今期の経営状況についてのコメントです。

<p>建設業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●4月にゴルフコンペ。5月に家族参加の地曳網大会でコミュニケーションをとり、家族への感謝と会社を良く知っていただき帰属意識を高め、さらに間柄を良くしていく。 ●従業員用駐車場の増設。作業道具一式の貸与。安心財団加入。社保完備。 ●忘年会実施。資格取得費用の全額負担。 	<ul style="list-style-type: none"> ●お客様の都合もありますが、工事時期が重なることが多く困っている。 ●人手不足のため、得ることができた利益を逃してしまうことがしばしばあった。 ●人材不足のため受注ができなかった。
<p>製造業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●労災以外の生命保険加入。弁当代補助。親睦会補助。 ●退職金制度の積立。労災上乗せ保険。懇親会の助成。 ●全員傷害保険加入、年2回程度の懇親会、人間ドック(年1回)。 ●昨年よりやや利益増加の傾向。半導体(ロジックメモリー)、生成AI向け半導体が動き出せば、急激な受注増加となるため、今のうちに在庫を蓄えている状況。仕入単価の上昇や労務費の増加は価格転嫁を進め対応している。 	<ul style="list-style-type: none"> ●半導体関連の部品製造の伸び。 ●内製化を経営の柱としてきた。社内工場稼働率は高水準が続いた一方、時間外労働が想定より増えた。4月以降は価格転嫁が進展するかが重要と考える。 ●売上は昨年より良くなっているが、利益に結びつきにくくなっている。
<p>卸売業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●有給休暇の完全消化。 ●年2回(夏と年末)懇親のための食事会を実施。 ●社会保険完備。年2回BBQ実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ●円安の影響で仕入価格が高騰している。 ●省力化等国の補助金制度をPR。溶接ロボット等の導入につながり、顧客が設備投資に前向き。
<p>小売業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●社割(店舗会計時に5%割引)。ペネフィットステーションを通じて食事や施設の優待割引が利用できる。 ●特定退職金共済。コロナ前は懇親会や旅行を実施していたが、コロナ後にやらなくなってしまった。 ●自社商品に割引適用。 ●毎月1回安全衛生委員会、事務所労使協議会の実施。インフルエンザワクチン接種補助。 ●気候変動のため季節商品が売れない。 ●年度末の売上増加、人件費減少により最終利益増加。仕入価格の増 	<ul style="list-style-type: none"> ●加傾向は続いており、電帳法対応のシステム導入により保全管理等の増加が見込まれるため、次期経営状況の厳しくなる。 ●ネット通販での購入や物価高による節約志向によりリアル店舗での購入が減少。応援券の発行等で店舗の購入を促して頂けると助かります。 ●商品価格が値上がり買い控える傾向が強い。お客様がどうしても買いたい場合、値引き交渉が依然として厳しいため弊社として利益がなくなる。また、お客様が事前にリサーチして安い店を探して当店より安いと競合店で購入する傾向にある。
<p>飲食業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●賄いの提供、保険加入、懇親会実施。 ●概ね順調だったがコスト増加傾向は変わらず利益を十分だせない状態。 ●来店客数激減により売り上げも激減。 	<ul style="list-style-type: none"> ●食料費が上昇したため経営が苦しい。 ●コロナによりお客様が減少、なかなか戻ってこない。 ●歓送迎会で会社等へのケータリングが増えた。平日夜は厳しいが、日中ランチ需要が増えた。
<p>サービス業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●サロンでの健康サポート(リラクゼーションや機器を自由に使用してもらい、スタッフの健康をサポート)。 ●従業員に割引で自社サービスを提供している。 ●歓送迎会の実施、忘新年会、大きな行事後の慰労会・神奈川県最低賃金改定に伴い賃金の見直しをしている。 	<ul style="list-style-type: none"> ●仕入単価上昇のため値上げを実施。 ●3月に暖かい日が多く来客に恵まれ、比較的好調でした。 ●昨年同期と比較すると売上増だが、経費(軽油代)増加し、利益はあまり変わらない。
<p>不動産業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●研修旅行。 ●傷害保険等の共済保険加入。会員制施設利用 	<ul style="list-style-type: none"> ●比較的安定に推移している。人手が増えれば売上増につながる業務はあるが、現状維持の状態。 ●年度末で多少売上が上がった。

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。