

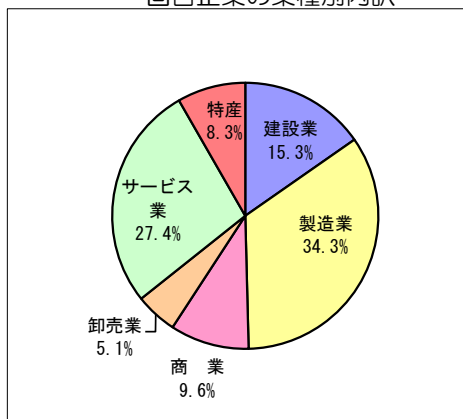
小野商工会議所会員事業所 景気調査（2022年第2四半期）集計結果

2022年7月31日

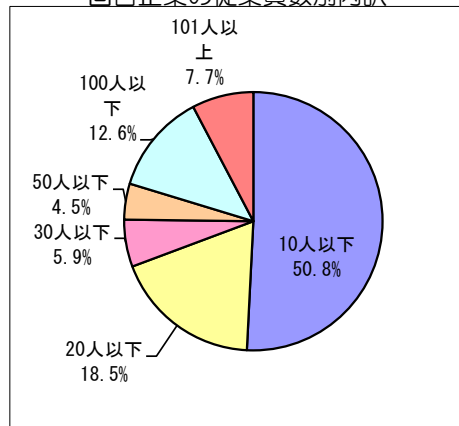
アンケート回答企業数 157社 （アンケート送付数 222社）
 回収率 70.7%

調査対象期間 2022年4月～6月
 比較対象期間 前年同期 2021年4月～6月
 前 期 2022年1月～3月
 来 期 2022年7月～9月

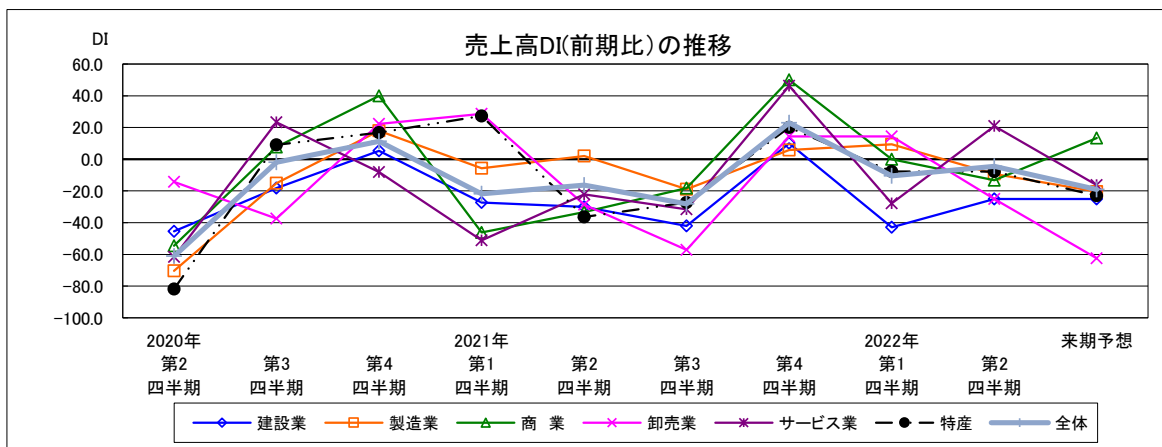
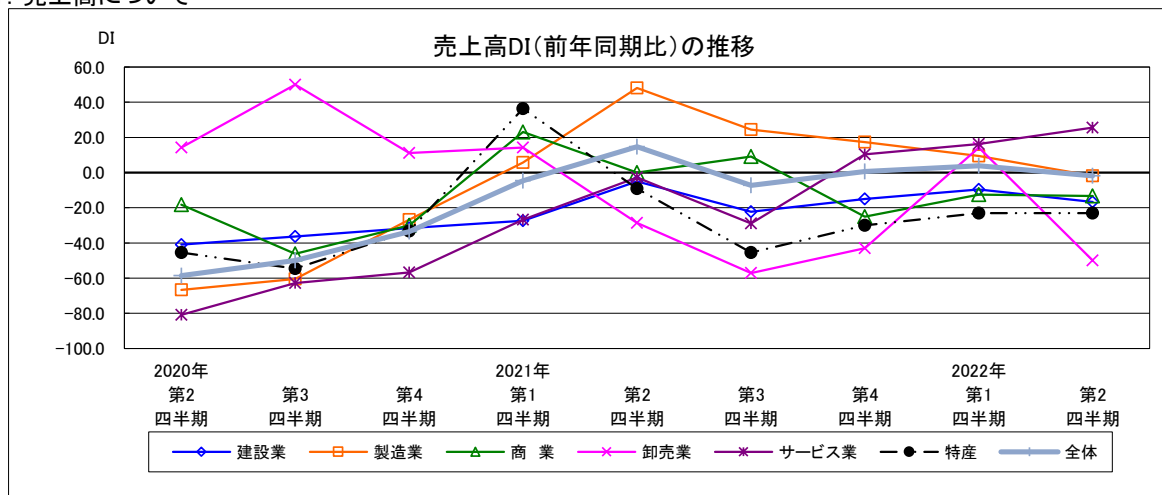
回答企業の業種別内訳



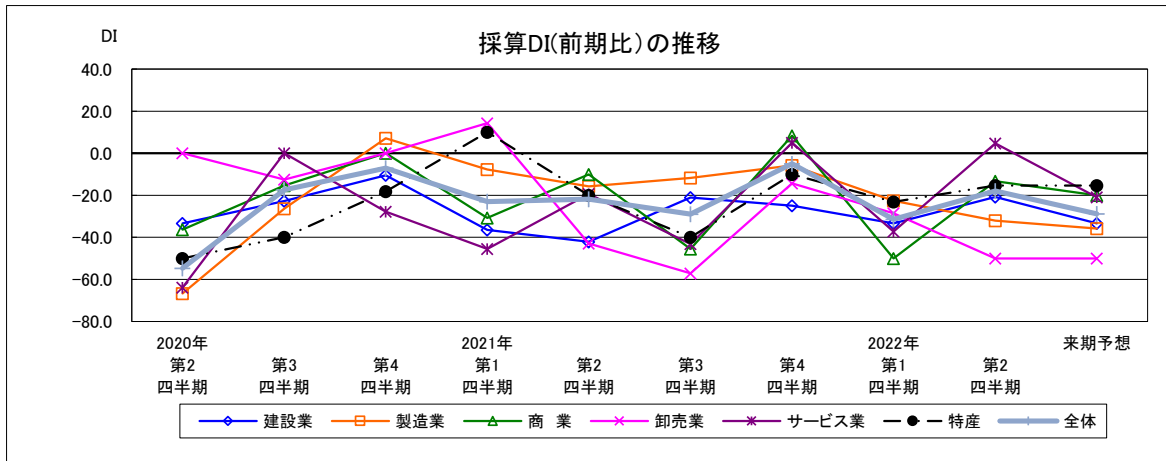
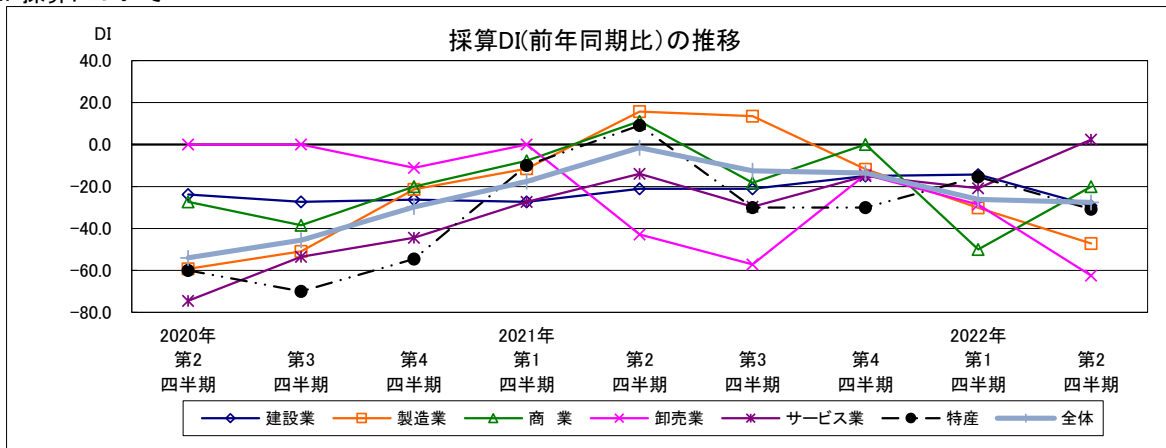
回答企業の従業員数別内訳



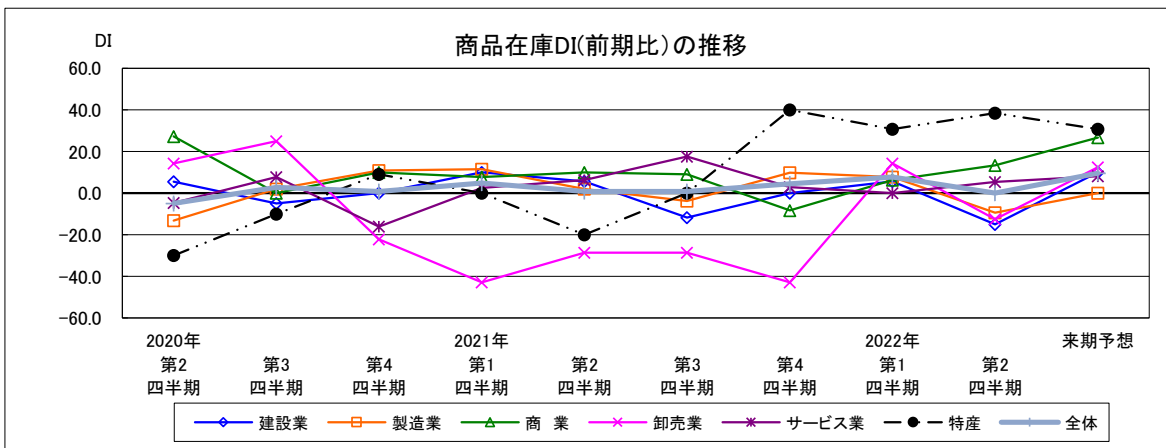
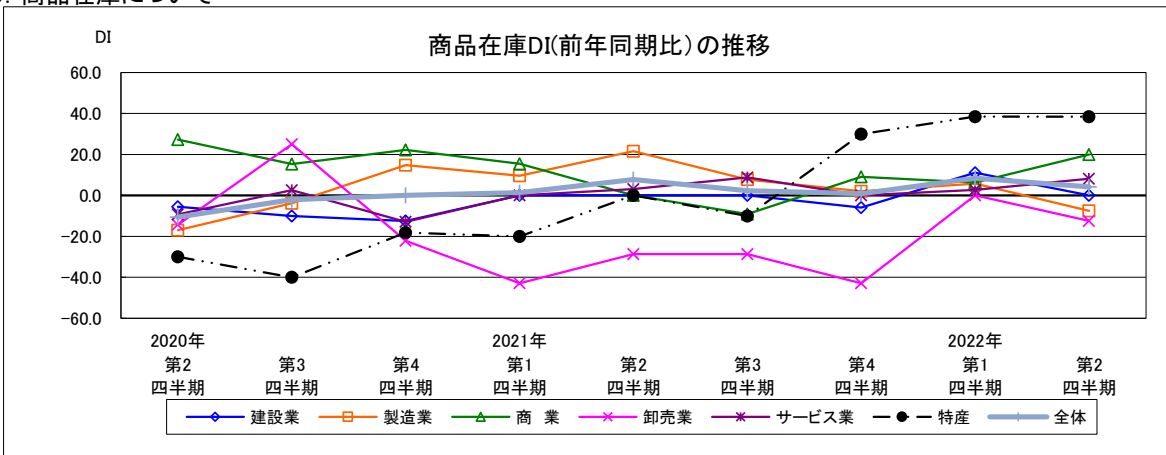
1. 売上高について



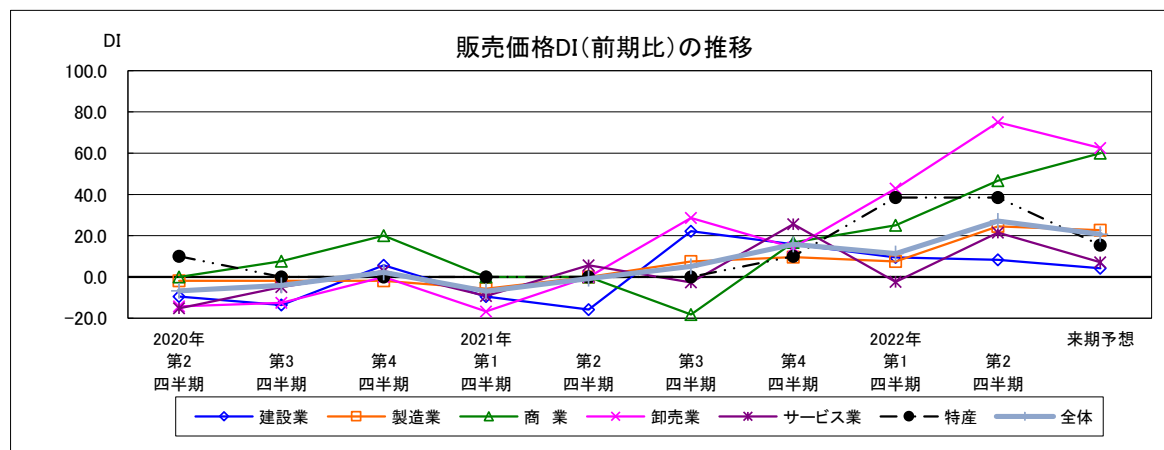
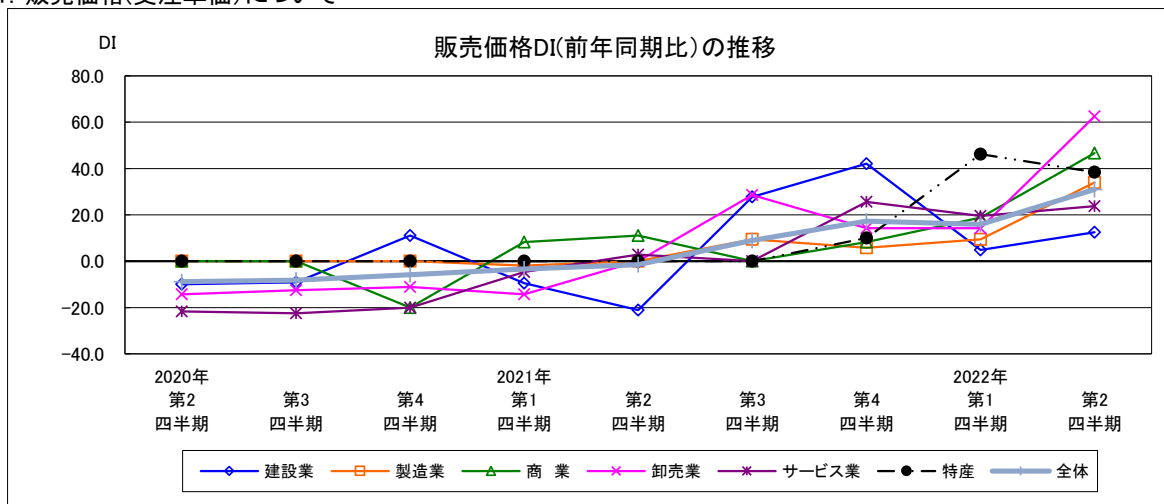
2. 採算について



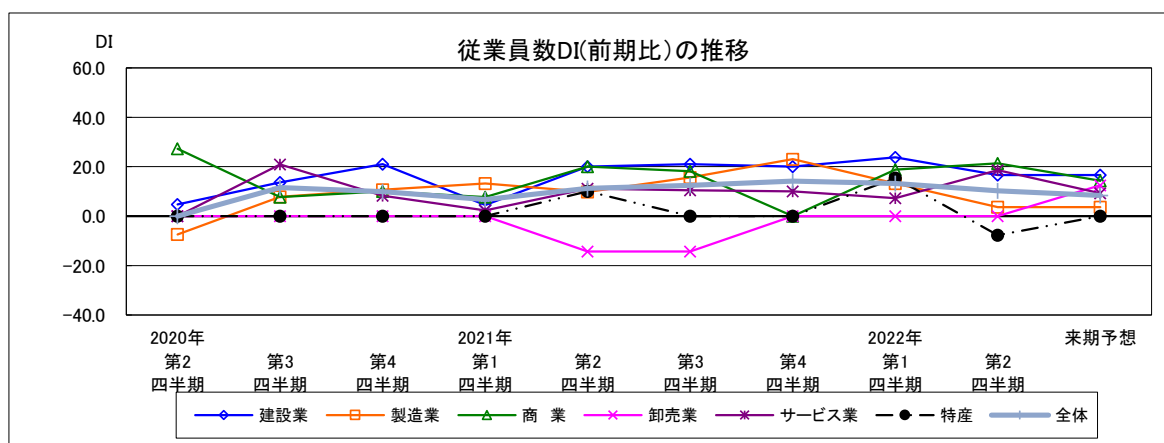
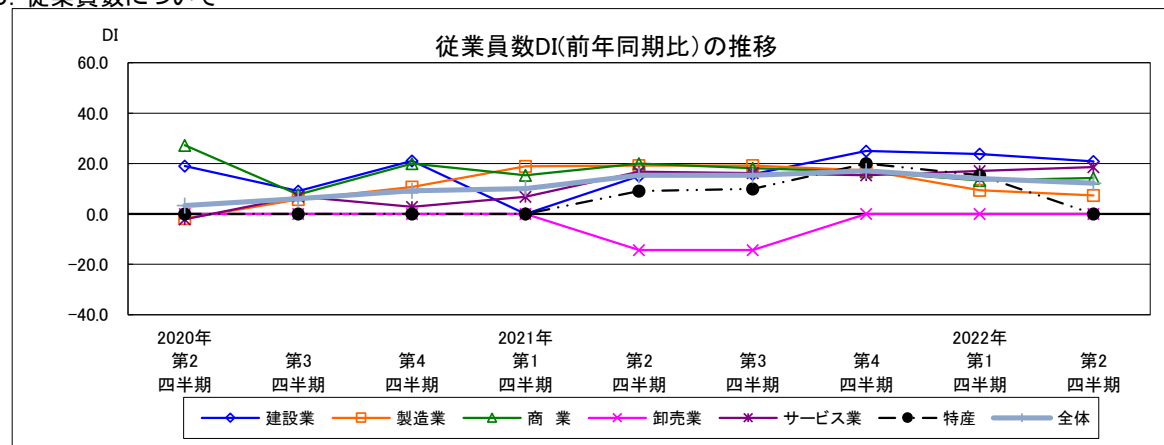
3. 商品在庫について



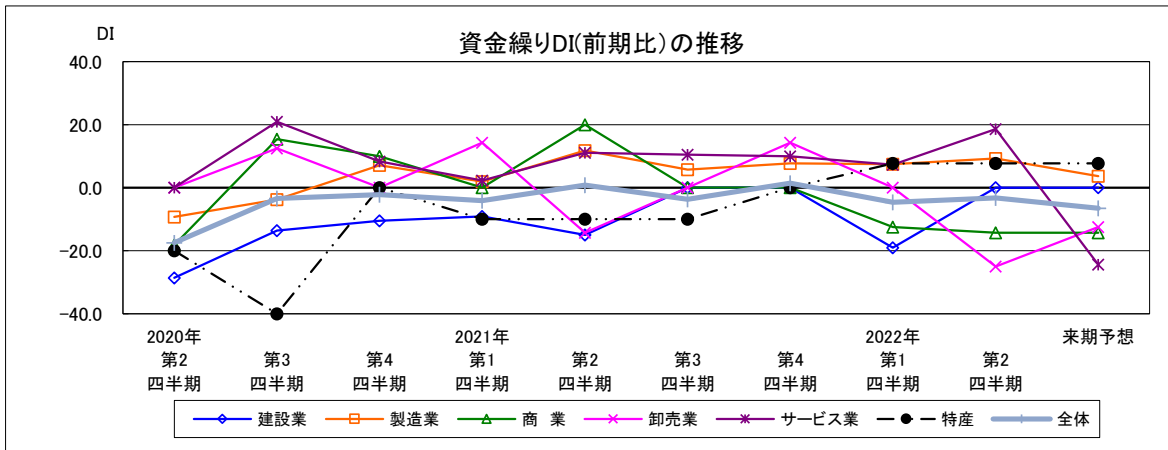
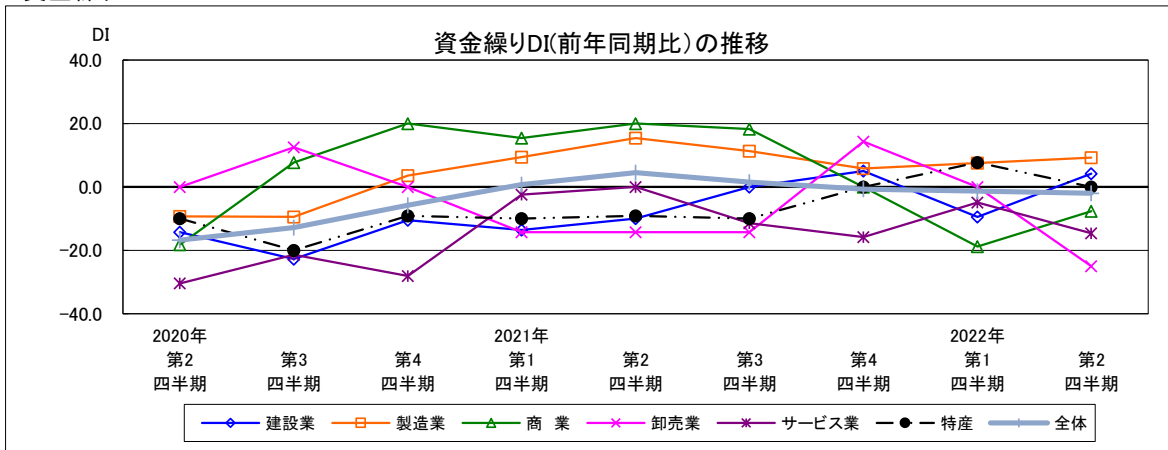
4. 販売価格(受注単価)について



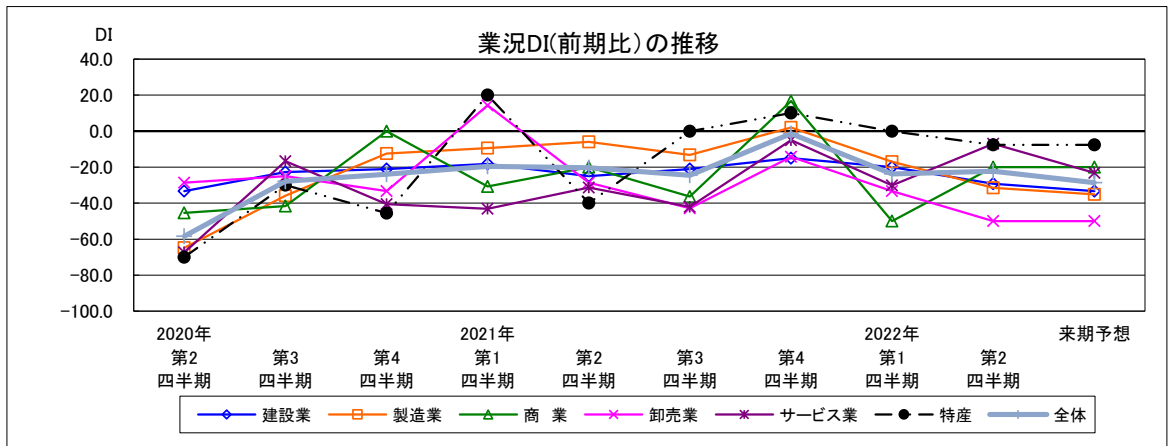
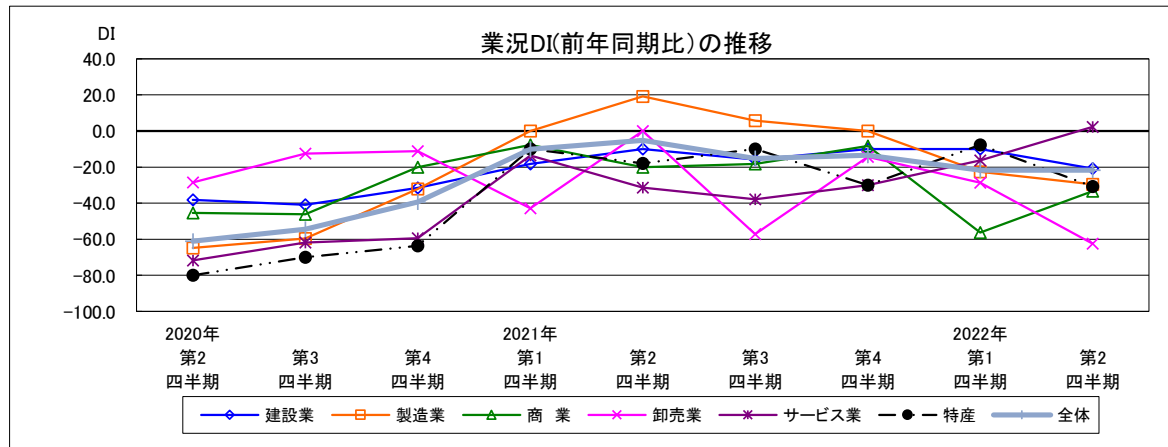
5. 従業員数について



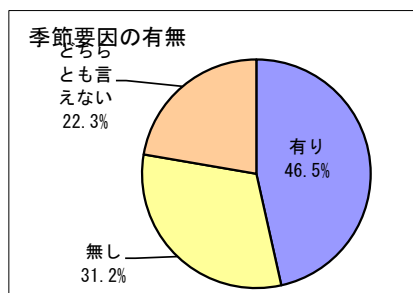
6. 資金繰りについて



7. 業況について



1～7の項目について季節要因による変動はありますか。



8. 以下は、頂いたコメントの一部を紹介しています。

○建設業

- ・管理者（現場監督）、重機OPがない。
- ・原油価格の高騰、円安等により、製品原価が大きく上昇しているものの、販売価格への転嫁が追いついていない状況。
- ・世界状況悪化、材料代の高騰で先が読めない。受注1件あたりの額は高くなっているが、一般家庭からの個別受注はほとんどない。
- ・資材の値上がりで既受注案件の受注額に反映出来ず苦慮している。
- ・建築資材や住宅設備の価格が上昇しており、10月頃まで続きそう。販売価格にも乗せざるを得ない状況。
- ・コロナの影響により、個人客からの受注が減少している。

○製造業

- ・原油高騰による原材料費高騰、プラスチックの環境対応問題
- ・製品原価の高騰。販売価格（値上げ）未定。
- ・足元の原材料高騰により、原価上昇が急速に進み、取引先には価格転嫁をお願いせざるを得ない状況。海外からの調達資材は物流の遅延リスクもあり厚めに在庫を持つ傾向あり。
- ・材料ほか消耗品等経費が上昇し、利益を圧迫している。また、人材確保にも苦勞している。
- ・コロナやウクライナ問題等により、先が読めないのが現状。
- ・原材料価格が上昇しているが、売価見直しが遅れている状況。
- ・受注は順調に頂いているが、社内の負荷が拡大しており、いかにして負荷の軽減を図るか（外注拡大等）が課題。
- ・材料・必要経費の値上げで採算が減っている。これから材料費に関しては乗せしてもらえ方向になったので要請していく。しかしながら、段階的にまた値上げする予定なので作業に追われそう。

○商業

- ・円安による仕入、加工コストの上昇

○卸売

- ・2022年6月現在、売上額、利益率とも上昇がなく、むしろ経費面が一緒の為厳しくなった。何とか乗り切るため、現在検討中。
- ・為替の影響が出てきている

○サービス

- ・従業員数に対して、仕事が多すぎる。従業員を増やす余力はないので、少し仕事を減らしたい。業務委託にも引き継ぎ等で更に仕事が一時的に増えるため、なかなか踏み切れないところ。
- ・夏の繁忙期は天候次第などところがあり、昨年8月のように天候不順が続くと売上に影響が出る。
- ・円安による仕入の上昇、ガソリン高、すべての物の値が上がり、販売単価に上乗せできず、利益の確保が難しい状況。
- ・来店曜日が片寄っている。仕入の価格が上がっている為客原価が高く、以前からのお客様の来店回数が減少しているような気がする。
- ・固定費が圧迫しているため、一部見直した。客数にばらつきがあり、暑さが増すと客数にも影響すると感じている。
- ・消費税、各種保険料の負担がこの先の事業継続に不安を感じる。
- ・暑さが厳しいのとコロナの増加のために客数が減少している。予約の数が少ない。
- ・今までは、一人で可能な仕事量だったが、仕事の増加、あるいは売上低迷による新規事業の転換または営業など売上を上げる動きにつなげるため、従業員が必要になってきた。

○特産

- ・仕入価格が上がっているが、全ての部品・他は揃っているので心配はない。
- ・材料の入手困難。

- 第2四半期も値上げの影響もなく注文が入って来る。生産量が減少しているので（年齢的に）、売上高はあまり変わらない。