

みやぎ工業会 会員アンケート結果（令和5年2月）

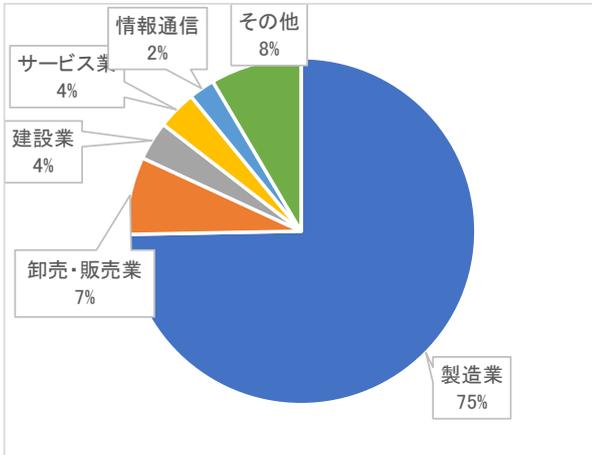
一般社団法人 みやぎ工業会

- ◆調査期間： 2023年2月3日～2月20日（前回調査：2022年9月）
- ◆調査対象： みやぎ工業会 会員企業（83社から回答）
- ◆回答結果

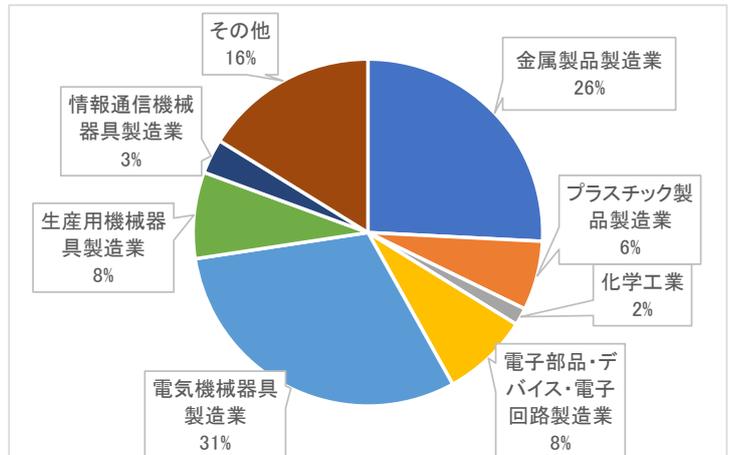
1. 業種について

回答して頂いた会員企業の75%が製造業で、卸売・販売業が7%、その他の業種は4%以下だった。
また、製造業の具体的な業種としては、金属製品製造（26%）と電気機械器具製造業（31%）が多かった。

1-1 主要事業内容



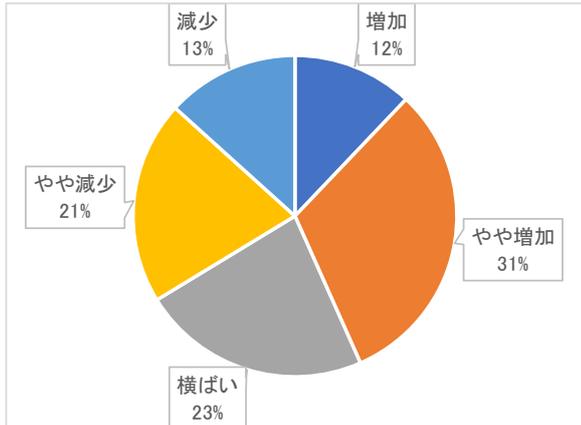
1-2 製造業の場合の具体的な業種



2. 今期（令和4年度第4四半期）の売上予想、営業利益、設備投資について

2.1 前期と比較した今期（令和4年度第4四半期）の売上予想

2-1-1 今期の売上予想



今期（令和4年度第4四半期）の売上予想は、増加傾向が43%、減少傾向が34%、横ばいが23%と9月の調査より、増加傾向が若干増えている。

売上増加の理由として、「顧客や市場が好調」「コロナ緩和による経済活動再開」という回答が多かった。一方、売上減少の理由として、「受注減少」という回答も多く、顧客の状況が自社の売上に大きく影響している。

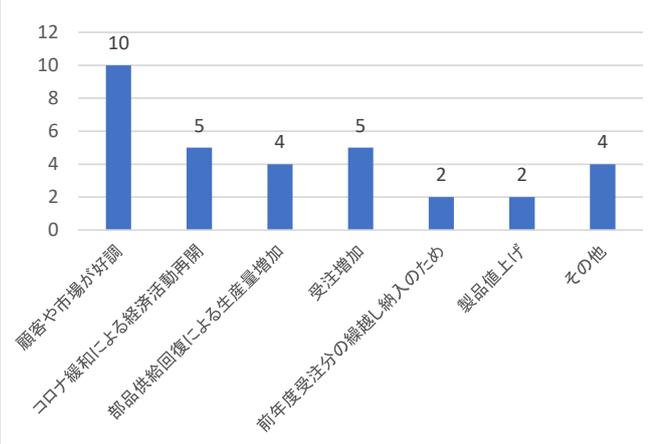
<増加、やや増加の理由>

- ・半導体需要の拡大
- ・コロナ禍で停滞していた案件が一気に動き出したため

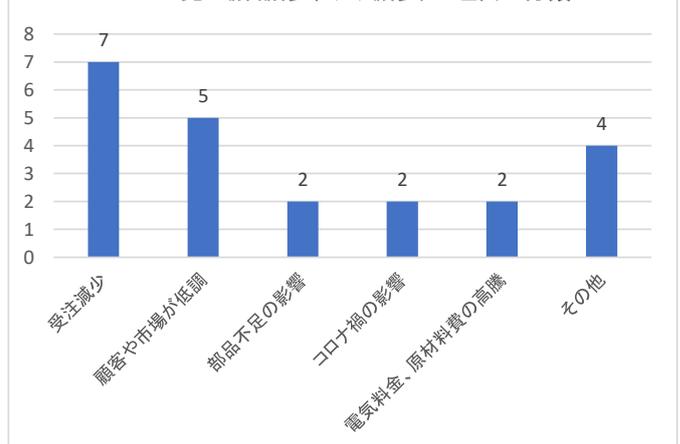
<減少、やや減少の理由>

- ・主力製品の注文が減少
- ・取引先の事業環境の影響

2-1-2 売上増（増加、やや増加）の理由の分類

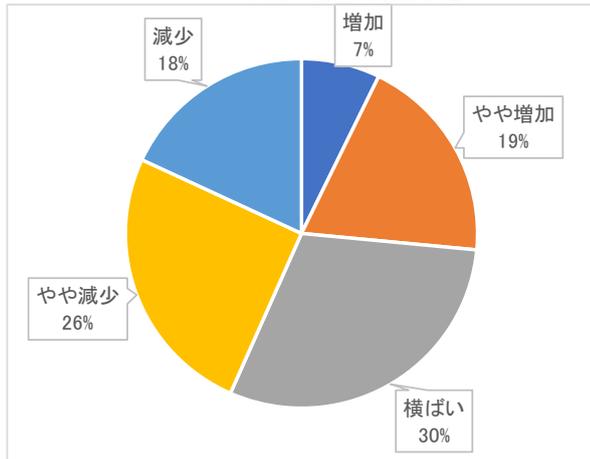


2-1-3 売上減（減少、やや減少）の理由の分類



2.2 前期と比較した今期(令和4年度第4四半期)の営業利益予想

2-2-1 今期の営業利益予想



今期(令和4年度第4四半期)の営業利益予想は、増加傾向が26%、減少傾向が44%、横ばいが30%となっていて、売上げと異なり、9月の調査より増加傾向が減って、減少傾向が増えている。

営業利益増加の理由では、「売上増加」の他に、「経費削減、原価管理の徹底」という回答が見られた。一方、営業利益減少の理由では、「電気料金、原材料費の高騰」と「受注減少・売上減少」が多く、原価の高騰に加えて、経済が回復していない状況も窺える。

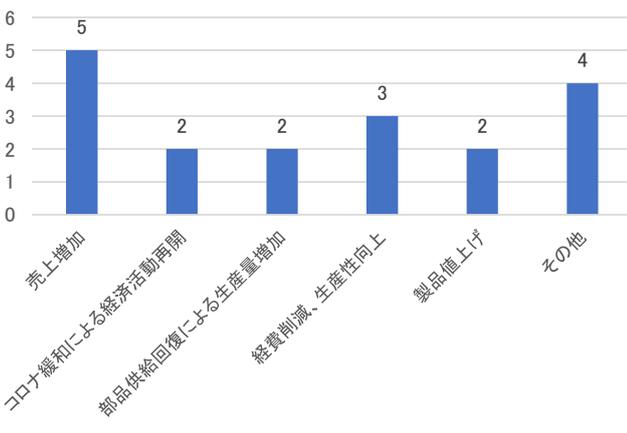
<増加、やや増加の理由>

- ・新規で高価格品の受注が増加している
- ・コロナ緩和、部品不足回復による生産量増加

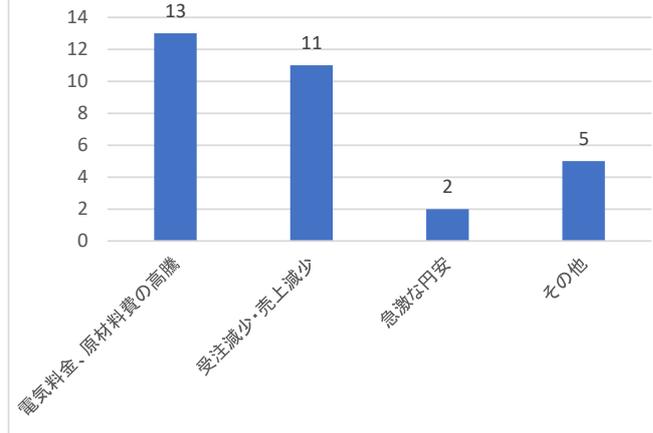
<減少、やや減少の理由>

- ・エネルギーコストおよび、購入資材高騰によるもの。
- ・前期が好調だった反動

2-2-2 営業利益増(増加、やや増加)の理由の分類



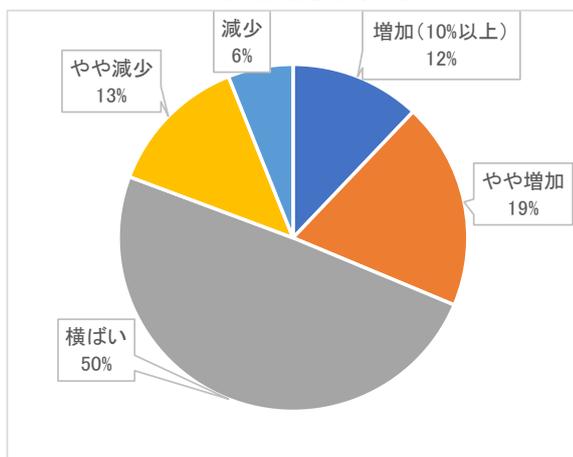
2-2-3 営業利益減(減少、やや減少)の理由の分類



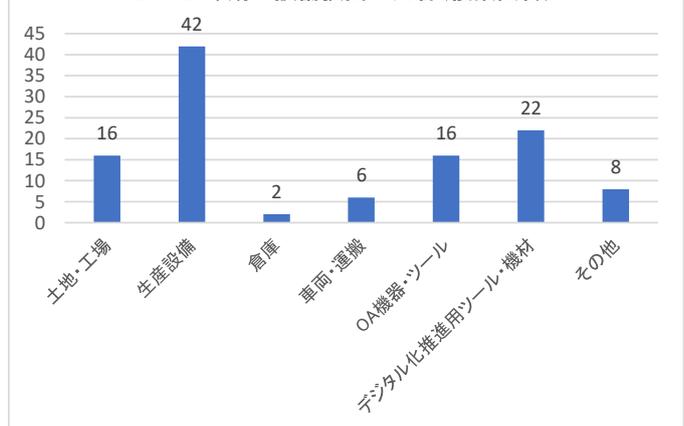
2.3 前期と比較した今期(令和4年度第4四半期)の設備投資見通

今期(令和4年度第4四半期)の設備投資見通しの傾向は、9月の調査とほぼ同じ傾向だった。設備投資の内容で、今回、「デジタル化デジタル化の導入・推進に向けたツールや機材」について聞いたところ、生産設備の次に導入が多かった。

2-3-1 今期の設備投資見通し



2-3-2 今期の設備投資の内容(複数回答)

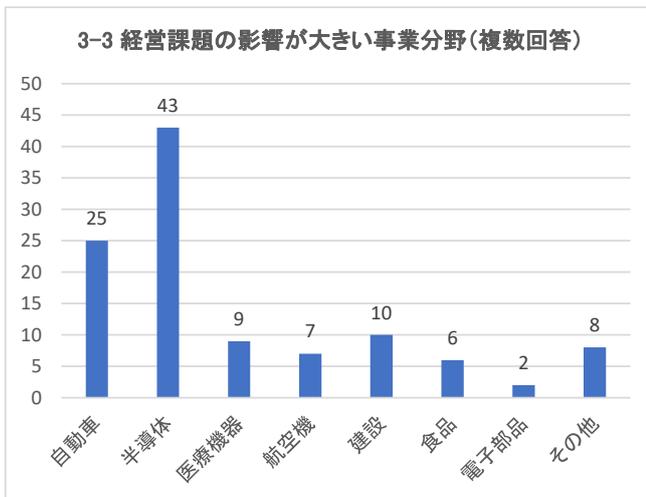
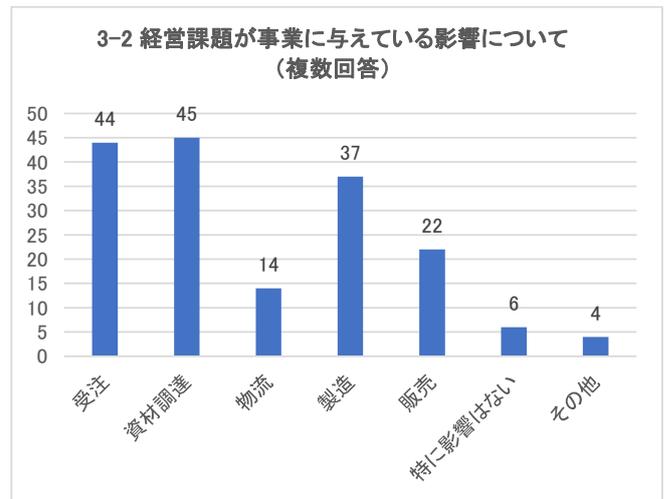
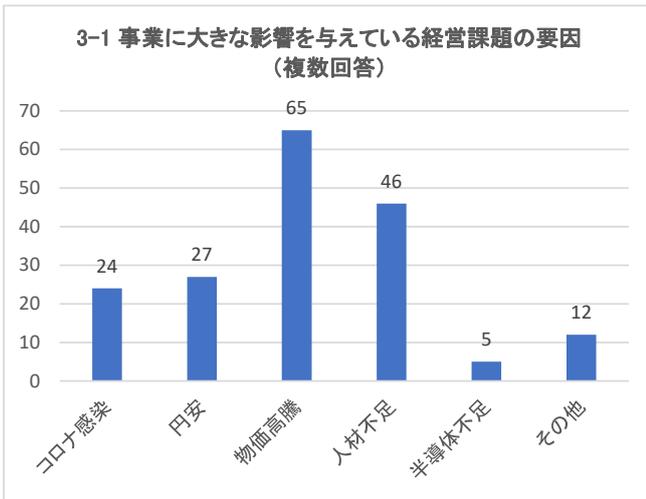


3. 経営課題について

経営課題の要因としては、9月の調査と同様、「物価高騰」と「人材不足」という回答が多かった。

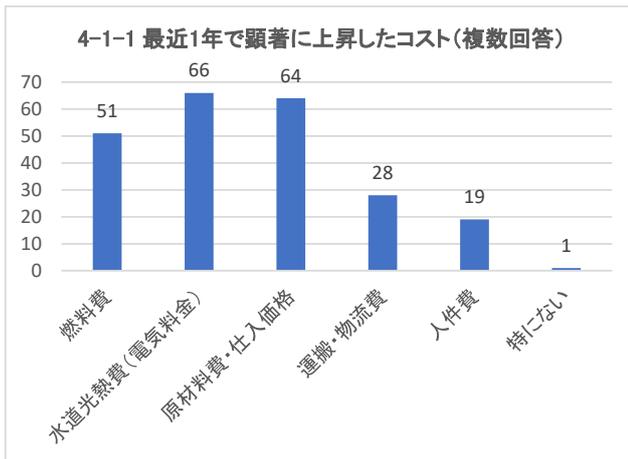
経営課題が事業に与える影響については、「資材調達」と「受注」「製造」という回答が多かった。

経営課題の大きい事業分野としては、9月の調査では「自動車」が一番多く、次いで「半導体」だったが、今回は「自動車」の回答が若干減っており、生産調整等が緩和方向に向かっているかもしれない。



4. 原価価格の高騰について

4.1 価格上昇全般に関する影響

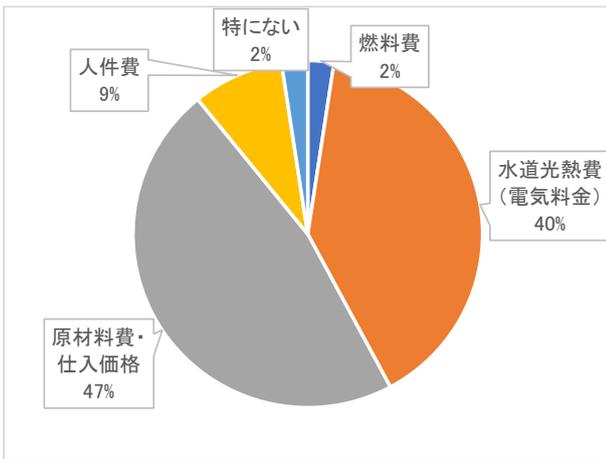


最近1年以内で、顕著に上昇したと感じるコストでは、「電気料金」と「原材料費」という回答が最も多かった。

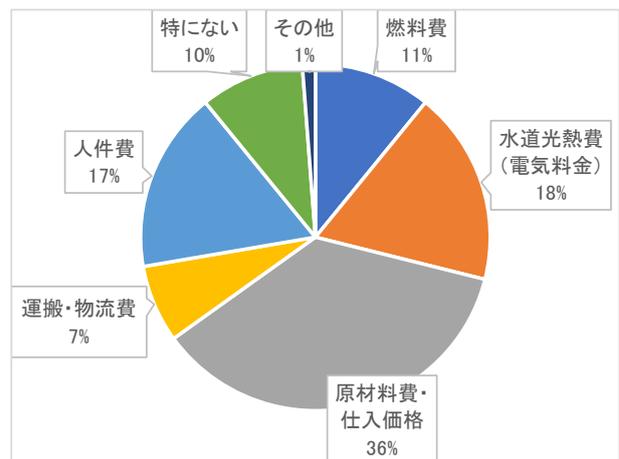
経営に対する影響が最も大きなコスト上昇は、「原材料費」「電気料金」「人件費」という順番であった。

経営に対する影響が2番目に大きなコスト上昇については、上位3つのコストは最も影響の大きいものと同じだが、「人件費」の比率が高くなっている。

4-1-2 経営に対する影響が最も大きなコスト上昇

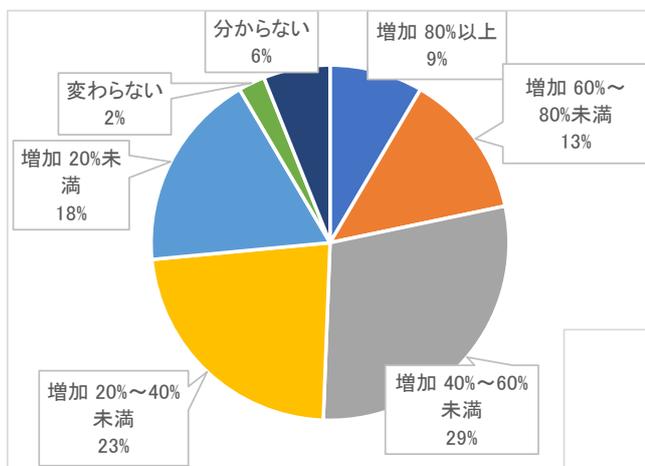


4-1-3 経営に対する影響が2番目に大きなコスト上昇



4.2 電気料金の変化について

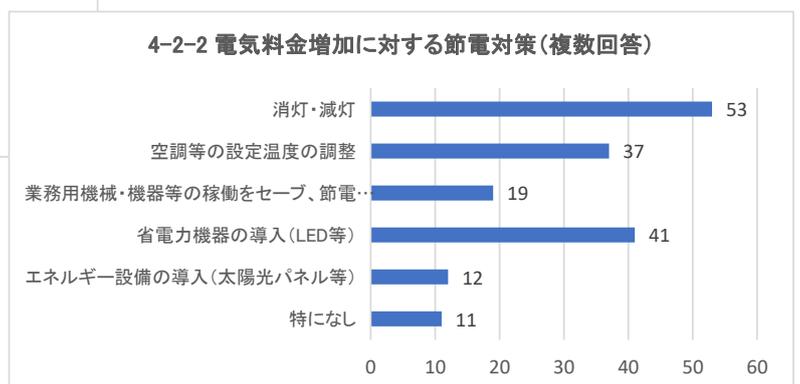
4-2-1 1年前と比べた電気料金の総額の変化



1年前と比べた電気料金の総額の変化は、「40~60%増加」との回答が多かったが、1年前と比べて、半分以上の企業で電気料金が20%以上増加している。

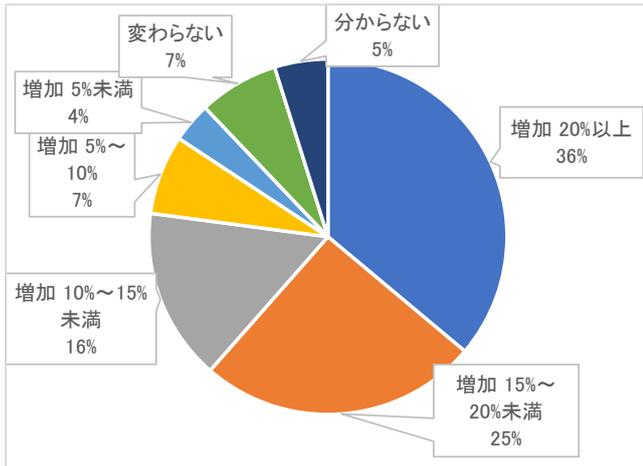
節電対策としては「消灯・減灯」、「省電力機器の導入」の回答が多いが、それらは生産設備の消費電力と比べて、桁違いに小さいため、ほとんど効果はないと推測され、基本的には手の打ちようがないとの回答もあった。

4-2-2 電気料金増加に対する節電対策(複数回答)



4.3 原材料・仕入れ価格の変化について

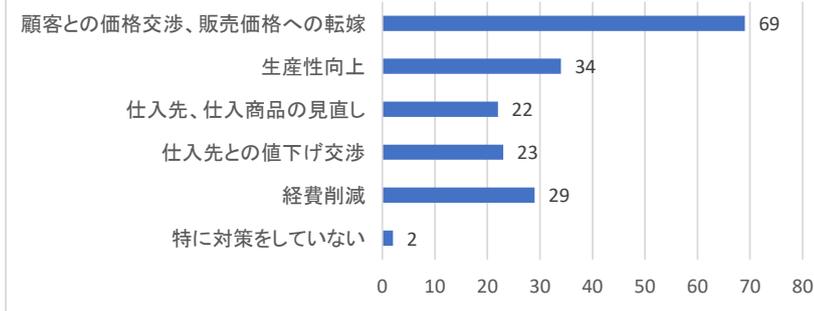
4-3-1 1年前と比べた原材料・仕入れ価格の変化



1年前と比べた原材料・仕入れ価格の総額の変化は、「増加20%以上」が36%、「増加15～20%」が25%で、半分以上の企業が、1年前と比較して原材料価格15%以上が増加している。

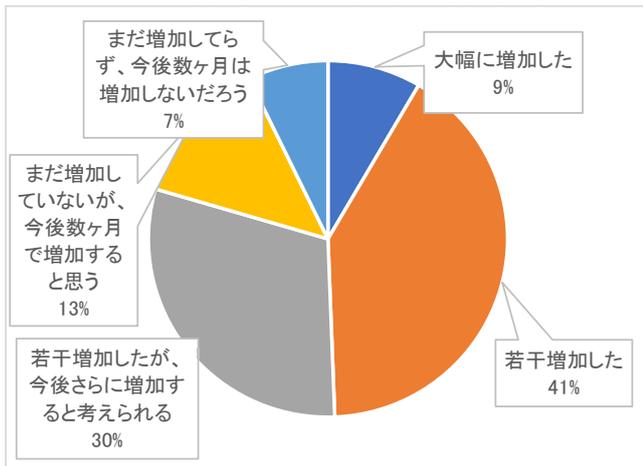
対策としては、「顧客との価格交渉、販売価格への転嫁」が最も多く、値上げに対する業界や消費者のマインドが緩和してきたことが窺える。但し、4.5項で価格転嫁の状況について聞いているが、原価の増加分に見合った値上げは出来ていない。

4-3-2 原材料・仕入れ価格増加に対する対策(複数回答)



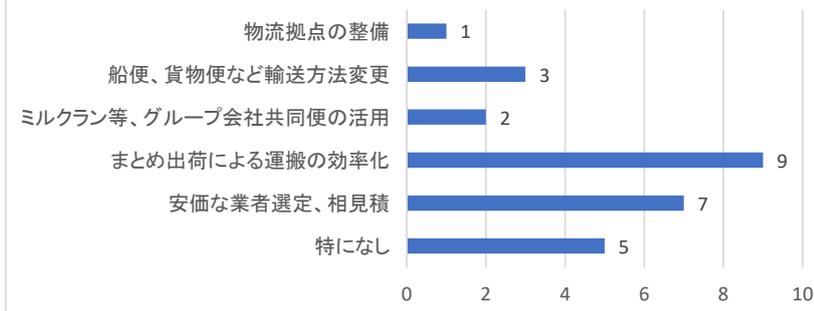
4.4 運搬・物流費の変化について

4-4-1 1年前と比べた運搬・物流費の変化



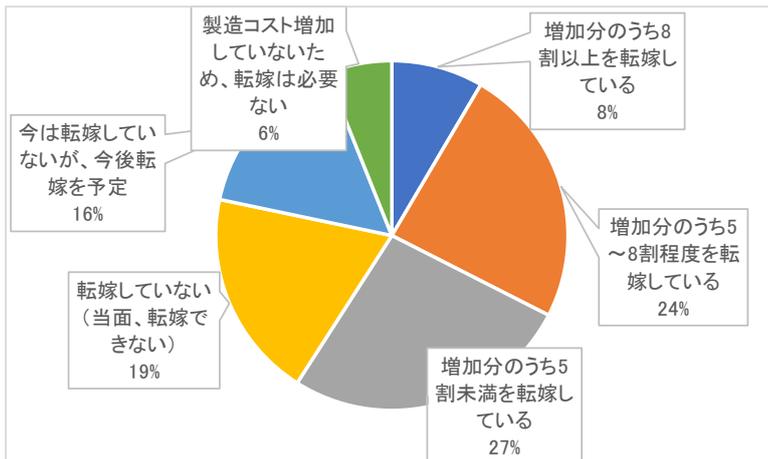
運搬・物流費についても、既に増加したという回答が80%ある。4.1.1項の回答にあるように、運搬・物流費の増加は、現状、電気料金や原材料費ほどの影響はでていないようだが、確実に増加している。

4-4-2 運搬費・物流費増加に対する対策(自由回答)



4.5 製造コスト(原価)増加の販売価格への転嫁について

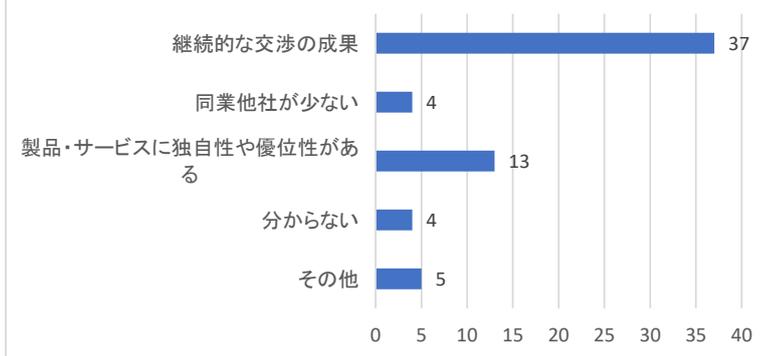
4-5-1 製造コスト(原価)増加の価格転嫁の状況



製造コスト増加分の価格転嫁については、59%が価格転嫁をしているとの回答だった。いろいろな業種や製品での値上げが続いていることもあり、原価の増加分を価格に転嫁しやすい環境は整いつつあると思われる。

しかし、増加分の8割以上を転嫁できているとの回答は8%で、27%は5割未満しか転嫁できておらず、更に19%は当面、価格転嫁はできないとの回答で、製造コストの増加により、利益が圧迫されていることが窺える。

4-5-2 製造原価の増加分を価格に転嫁できている理由(複数回答)

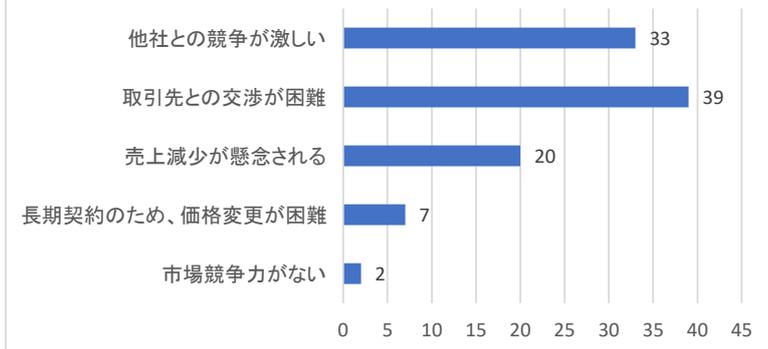


製造原価の増加分を価格に転嫁できている理由として、継続的な交渉の成果が最も多く、次いで製品やサービスに優位性や独自性があるとの回答が多い。

一方、価格に転嫁できない理由として、取引先との交渉が困難が最も多く、次いで他社との競争が激しい、売上減少は懸念されるが多い。

価格に転嫁できているところは、自社製品の優位性や独自性を背景に、取引先とも価格交渉ができるが、価格に転嫁できないところは、競争が激しい領域で、取引先との交渉も難しいことが窺える。

4-5-3 製造原価の増加分を価格に転嫁できない理由(複数回答)

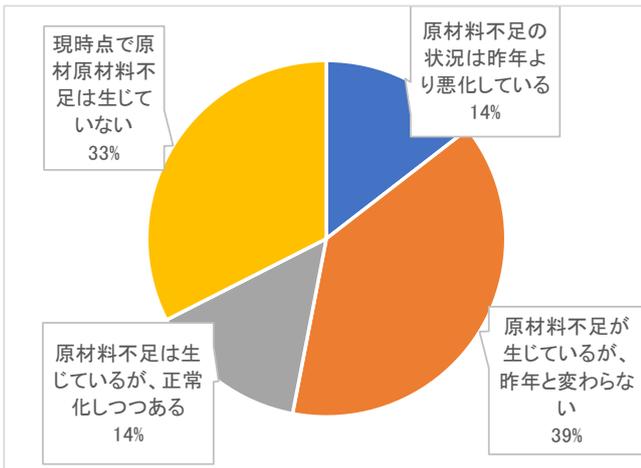


<価格転嫁できているその他の理由>

- ・顧客と材料費転嫁の取り決めをしている
- ・業界/消費者マインドの緩和
- ・経済産業省からの指導
- ・受注生産のため、その都度材料費を転嫁した見積もりを出している
- ・小ロット多品種のため、都度価格転嫁できる

5 原材料不足の状況について

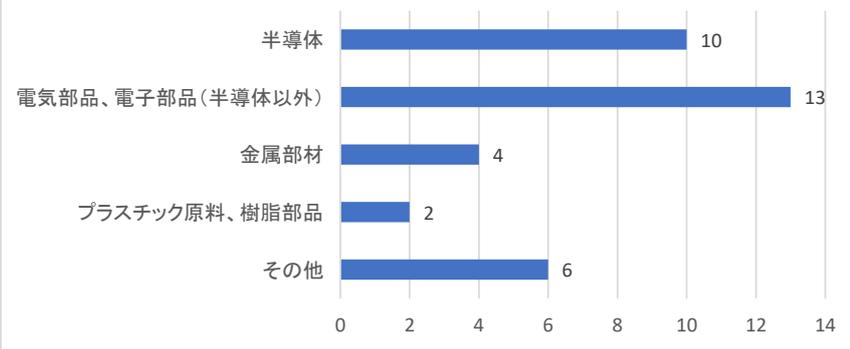
5-1 原材料不足の現在の状況



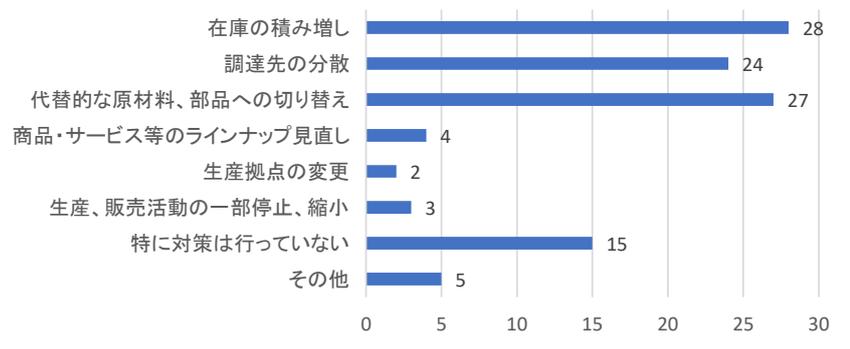
原材料不足は67%が生じているとの回答で、前回(9月)の調査結果72%とほぼ変わっていない。そのうち、原材料不足が正常化しつつあるという回答は、14%しかなく、当面、不足が続くと見込まれる。

不足している部品は、前回の調査結果と同様、半導体や電気・電子部品が多い。

5-2 不足が症いている原材料や部材(自由回答)

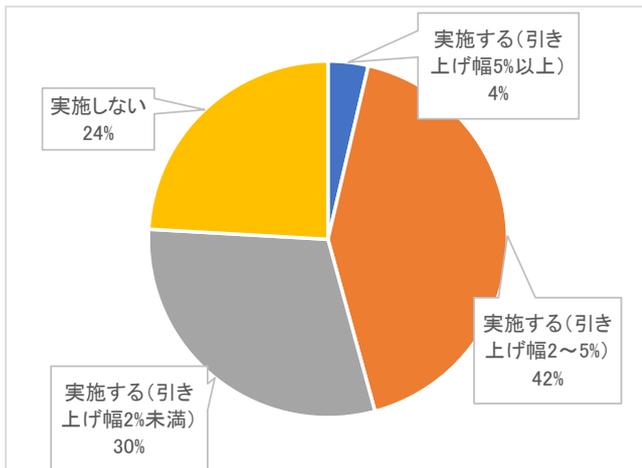


5-3 原材料の円滑な調達に向けた対策(複数回答)



6 賃上げの状況について

6-1 来年度の賃上げ予定



賃上げについては、76%が実施するとの回答で、NHKが全国の中小企業を対象に行った調査結果が80%だったため、ほぼ一致している。

また、賃上げを実施する63社を母数とした比率で、賃上げ幅をNHKの調査結果と比較すると

賃上げ5%以上 工業会:5%、NHK:29%

賃上げ2~5% 工業会:56%、NHK:61%

賃上げ2%未満 工業会:40%、NHK:9%

であり、全国(NHK)よりも賃上げ幅5%以上が少なく、2%未満が圧倒的に多くなっている。

更に、賃上げを実施する63社を母数とした比率で、賃上げ内容をNHKの調査結果と比較すると

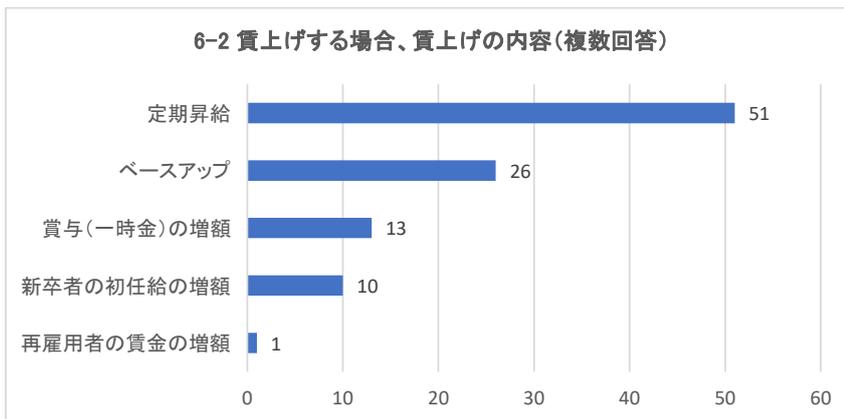
定期昇給 工業会:81.0%、NHK:76%

ベースアップ 工業会:41.3%、NHK:49%

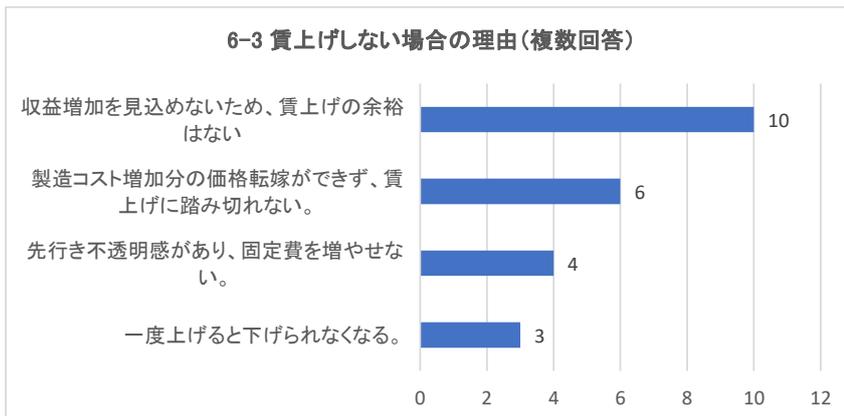
一時金の増額 工業会:20.6%、NHK:36%

であった。

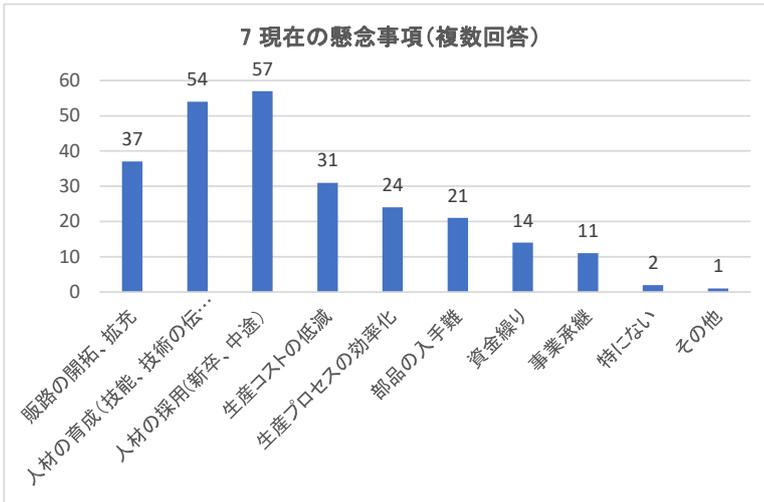
6-2 賃上げする場合、賃上げの内容(複数回答)



6-3 賃上げしない場合の理由(複数回答)



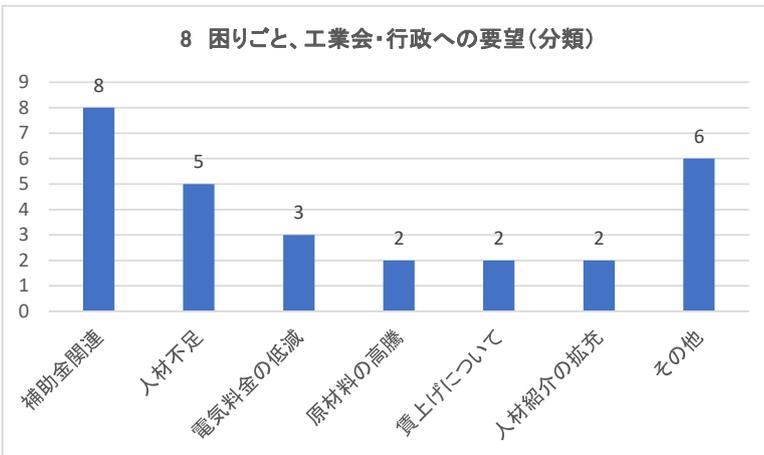
7 現在の懸念事項



現在の懸念事項としては、以前からのアンケート結果と同様、人材関連(育成、採用)が多く、次いで、販路の開拓・拡充となっている。
 全体の傾向は9月に実施したアンケート結果とほぼ同じであるが、部品の入手難の回答が前回よりもやや減っている。5項の調査で、原材料不足の状況は前回とほぼ同じだった。前回は見通しが不透明という回答が圧倒的だったが、不足の状況は変わらないものの、見通しがつき始めているのかもしれない。

8 現在の困りごと、工業会や行政への要望

現在の困りごと、工業会や行政への要望については、補助金関連(拡充、手続きの簡略化、情報展開)の要望が多かった。



<困りごと、工業会や行政への要望>

- ・老朽化設備に対する補助金の拡充。
- ・産業向け全体での電気料金の低減。
- ・設備投資への補助金について、最新技術や省エネ設備でなくとも、なんらかの拡充をして欲しい。
- ・電力費と材料費の増加が値上げで吸収しきれないです。
- ・みやぎ工業会でやっている人材紹介事業、もう少し充実させて欲しいです。
- ・補助金、求職など引き続き様々な情報の発信をお願い致します。
- ・人材の不足
- ・行政による地元企業の保護。
- ・助成目的で無理に賃上げを行う企業が多い為、その皺寄せは下請けに大きく影響してきて困っております。
- ・中小企業の殆どは、発注元に価格の転嫁をお願いしづらい状況が続いている。仕事が増加しても利益が出せないが、社員の定期昇給をやらないと社員が離職してしまう。国から、発注元の手元に価格の見直しを行うように働きかけて、中小企業が価格交渉しやすくして欲しい。
- ・新型コロナの影響がまだ残っているので、雇用調整助成金特例処置拡大期間の延長をお願いしたい。
- ・新規業務拡大を考えているが、賃金が安く人材が集まらない。
- ・人材不足に対し、工業へ目を向けさせる仕組み作り。早期段階での対策。
- ・商談会のセッティング
- ・販路拡大のきっかけ等ご支援いただきたい

以上