第 140 号

同友会景況調査報告(DOR)

(2022年1～3月期)

仕入価格高騰、価格転嫁が喫緊の課題、ウクライナ危機はビジネスに異変を起す

〔概要〕

業況判断 DI(「好転」－「悪化」割合)は 8 →△ 7、足元の景況を示す業況水準 DI(「良い」－「悪い」割合)は 4 →△ 12、売上高 DI(「増加」－「減少」割合)は 10 →△ 1、経常利益 DI(「増加」－「減少」割合)は△ 1 →△ 11 と、前回好転した主要指標はすべてマイナス側へ悪化した。

同時に実施したアンケートでは、調達価格上昇の「影響がある」と回答した会員は、8 割以上に達した。経営の中心課題は、どのように価格転嫁を果たすかにかかっている。そしてロシアのウクライナ侵攻は、エネルギー・穀物価格の高騰のみならず、第 2 次世界大戦後に形成された国際協調・グローバリゼーションが崩れ始め、貿易体制や通貨体制に大きな影響をもたらすだろう。

次期は、業況判断 DI が△ 7 → 0、業況水準 DI が△ 12 →△ 12、売上高 DI が△ 1 → 4、経常利益 DI が△ 11 →△ 4、と予測。業況水準の横ばい以外は好転予測。次期の業種別の業況判断 DI では、建設業が△ 22 →△ 19、製造業が△ 1 → 5、流通・商業が△ 9 →△ 2、サービス業が 1 → 12 と、好転と予測している。

会員の声は、「海外との取引が増加していましたが…ウクライナへのロシアの侵攻により、ビジネスに異変が起こりつつあります。今のところ、輸出運賃の高騰が顕著に現れています。…ヨーロッパでの消費マインドの低下も今後大きな問題となってきそうです。商売は平和であってこそ成り立つもの、この教訓を若い社員とともに学び直すことが必要と思っています(大阪、衣服製造)」など。ここは、ニュースなど情報収集に努め、原点にかえって社員とともに学び直すことが求められよう。

DOR の指標でも、仕入単価 DI が 68 まで上がり、原材料価格の上昇が企業業績を圧迫する。ウクライナ危機が資源価格によるインフレの長期化の懸念をもたらし、世界経済の先行きを不安が覆う。われわれは、どのような経営環境にも対応できるようにしていこう。

〔調査要領〕

(1)調　査　時	2022 年 3 月 1 ～ 15 日
(2)対 象 企 業	中小企業家同友会会員
(3)調査の方法	郵送により自計記入を求めた
(4)回答企業数	2,203 社より 871 社の回答をえた(回答率 39.54%) (建設 155 社、製造業 276 社、流通・商業 252 社、サービス業 179 社)
(5)平均従業員数	①役員を含む正規従業員 36.93 人 ②臨時・パート・アルバイトの数 36.36 人

【DOR の眼】

「物価高と金利上昇をどう考えるか」

立教大学　飯島寛之

コロナ禍による最悪期をようやく抜け出そうとした矢先、企業の業況改善に急ブレーキをかけた大きな要因は、昨年来の原材料の高騰であった。今回の DOR でもその深刻さが明らかになっている。他方で、水面下で資金調達環境の容易さが徐々に失われつつも、中小企業を取り巻く金融環境が急速に悪化している様子はみられない。それは日本銀行が長期金利の上昇を抑え込んでいるからであるが、世界を見渡せば、先進国・新興国問わず金利の上昇局面に移っている。物価上昇や金利上昇は、一時的なものという見方もあるだろう。そうであれば、「この局面をどうやって凌ぐか」を考えればよい。だが、それでよいのだろうか。

戦後本格化した第二次グローバル化の下で、企業は海外展開を加速させ、国際的な競争を展開してきた。中小企業もその例外ではない。グローバルなサプライチェーンの形成は、貿易量の拡大のみならず、低インフレ、低金利をもたらした。ところが、この 10 年余りの間、米中の貿易摩擦や欧米で見られた「反移民」運動の盛り上がり、コロナ禍の世界的大流行により人の移動や生産活動はそのスピードを緩めざるをえなくなり、グローバル化が停滞した。極め付きはロシアのウクライナ侵攻である。一連の過程で露わになったのは、自由な取引・自由な移動を前提に、最適を目指して形作られてきたグローバルなサプライチェーンの機能不全である。サプライチェーンは、効率やコストを犠牲にしてもショックに対応できる再編を余儀なくされている。一部の国際商品価格高騰の影響は、時間をかけて収まるかもしれないが、グローバル化の停滞がさらに続くとなれば、物価上昇と金利上昇は長期にわたるトレンドになりうる。「今を凌げば」という発想ではこうした事態を乗り切ることはできない。

また、各国が金利を引き上げていくなかで、日本だけが超金融緩和を継続していくことは難しくなっていく。主要国、とりわけアメリカとの金利差が開くほど、円安ドル高が進み、記憶に新しい「アベノミクス」下の“円安による景気浮揚”策とは反対に輸入物価の上昇、原材料コストの上昇を招くからである。「金融政策が変わるのは少なくとも１年後、現総裁の任期が終わるまではない」とみる向きもあるが、１年後といえばいわゆる「ゼロ・ゼロ融資」の返済が本格化している時期でもある。借り手側が何らの準備なしに金融環境が引き締まるという事態は避けなければならない。

コロナ・パンデミックに物価高、ロシアの侵攻……この数年「ともかく乗り切ることに注力せざるをえない」大きな課題が続いている。しかし、一連の事態を個別の事態ではなく、グローバル化の停滞がもたらす地殻変動とみれば、見直す課題や戦略も変わらざるをえない。経営者が先をどう見通すか。今ほど他者から情報を収集し、共に学ぶことが大切な時期はない。

仕入価格高騰、価格転嫁が喫緊の課題、ウクライナ危機はビジネスに異変を起す

2022年1～3月期

［Ⅰ］業況 …… 4
〔国内外情勢〕…… 4
GDP は 4.6％増。2021 年通年は 1.6％成長率となった
大企業は 7 期ぶりに悪化した
中小企業は平和な社会でこそ繁栄できる
〔概況〕…… 6
主要指標は軒並み再びの悪化。原材料費等も引き続き上昇
次期見通しは、業況判断 DI では上昇、業況水準 DI では今期並みの見通し
〔売上高〕…… 8
大きく下落し水面下へ
次期見通しは、今期より上昇
〔経常利益〕…… 9
経常利益、採算水準も大きく下落
次期見通しは、上昇の見込み
［Ⅱ］金融・物価 …… 10
〔金融動向〕…… 10
資金繰り余裕感はわずかに失われる　～サービス業の資金繰り余裕感は大きく喪失
借入金利の上昇傾向は続くも、借入難度に大きな変化なし
〔物価動向〕…… 11
仕入単価の上昇が続く　～ 2008 年以来、14 年ぶりの強い上昇圧力
売上・客単価上昇が仕入単価の上昇より大きく単価の格差は縮小
［Ⅲ］生産性・雇用 …… 12
〔生産性〕…… 12
一人当たり売上高 DI、一人当たり付加価値 DI、ともに水面下に沈む
〔雇用〕…… 13
臨時・パート・アルバイト数 DI が水面下に
人手の不足感は継続
［Ⅳ］設備投資 …… 15
設備投資の実施割合は下降、製造業の予測は大きく外れる
設備投資の実施目的は「能力増強」が最多
計画なし理由は「先行きの不透明感」が増える
地域経済圏別、企業規模別の動向
設備の不足感がさらに強まる。製造業で顕著
［Ⅴ］業種別動向 …… 18
(a) 建設業 …… 18
仕入単価の上昇と建設需要の停滞で主要指標が大幅悪化
総合工事業（民需中心）で大幅な業況悪化／総合工事業（官公需中心）も要警戒
(b) 製造業 …… 19
落ち込んだ主要指標
ウクライナ情勢に伴う物価上昇
経営成績の明暗を分ける価格転嫁
(c) 流通・商業 …… 21
主要指標は悪化基調、仕入価格上昇の影響も
情報通信業はデジタル化の影響で好転、一方で運輸業は原油価格高騰等苛烈な状況が続く
(d) サービス業 …… 22
主要指標は悪化、とりわけ対個人サービス業の悪化が顕著
民間需要が伸び悩んでいる
［Ⅵ］経営上の問題点 …… 24
仕入単価の上昇とともに民間需要の停滞も上昇に転じる
建設業と製造業では、仕入単価の上昇が一段と深刻化
すべての企業規模、地域で仕入単価の上昇が第 1 位を占める
［Ⅶ］経営上の力点 …… 27
新型コロナ第７波とウクライナ情勢の激化により全体的に厳しい
業況判断 DI は全ての地域で二桁の大幅減少
回答企業の「経営上の努力（記述回答）」で紹介された対応策 …… 30
２０２２年１～３月期　ＤＯＲオプション調査　ＤＯＲ回答企業の「中小企業の調達難や価格上昇」について …… 31

〔Ⅰ〕業況

※本文中、DI 値で特に断りのない場合は、水準値以外は前年同期比です。

［国内外情勢］

2021 年 10 ～ 12 月期の GDP（国内総生産）は、4.6％増だった。2021 年通年は 1.6％増となって、3 年ぶりのプラス成長だった。ただし、2021 年通年では、欧米の 5％以上の成長に比べ、低い値となった。日銀短観によると業況判断が、大企業・製造業は 3 ポイント悪化してプラス 14 となり、悪化は 7 四半期ぶりである。今回はロシアによるウクライナ侵攻後初の短観であり、地政学リスクの高まりや資源価格の高騰で企業マインドが急速に冷え込んでいる実態を反映した。

GDP は 4.6％増。2021 年通年は 1.6％成長率となった

2022 年 2 月 15 日、内閣府が発表した 2021 年 10 ～ 12 月期の国内総生産（GDP）速報値は、年率換算で 5.4％を記録した。同じ 10 ～ 12 月期の成長率はユーロ圏が 0.3％、米国が 6.9％だった。

3 月 9 日、内閣府は 2021 年 10 ～ 12 月期の国内総生産（GDP）を 4.6％増に下方修正した。実質 GDP は実質で 540 兆円となり、コロナ前の 2019 年 10 ～ 12 月期（542 兆円）の水準から遠のいた。2021 年通年は 1.6％増となったが、3 年ぶりのプラス成長だった。ただし、2021 年通年では、欧米の 5％以上の成長に比べ、低い値となった。

大企業は 7 期ぶりに悪化した

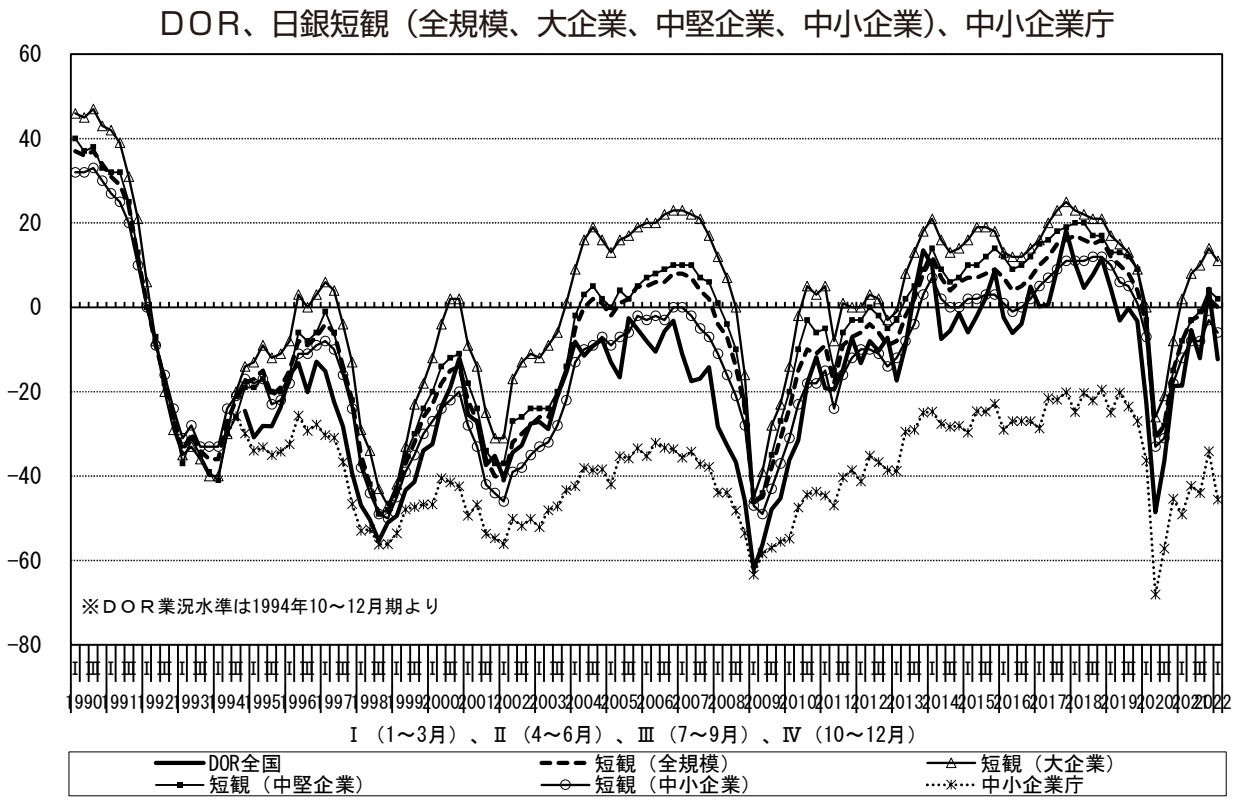
日銀が 4 月 1 日に発表した 3 月の日銀短観（全国企業短期経済観測調査）によると業況判断指数（「良い」―「悪い」割合）が、大企業・製造業は 3 ポイント悪化してプラス 14 となった。悪化は 2020 年 6 月調査以来、7 四半期ぶりである。先行きはプラス 9 で、さらなる悪化を見込む。大企業・非製造業も 1 ポイント低下してプラス 9 と、7 期ぶりに悪化した。中小企業は製造業が 3 ポイント悪化の△ 4、非製造業が 3 ポイント悪化の△ 6 と依然、マイナス圏にある。今回はロシアによるウクライナ侵攻後初の短観であり、地政学リスクの高まりや資源価格の高騰で企業マインドが急速に冷え込んでいる実態を反映した。

中小企業は平和な社会でこそ繁栄できる

2022 年 2 月 24 日、ロシアはウクライナに対し軍事侵攻を行い、市民も含めた多くの命が失われている。このようなロシアの行為は世界の平和と国際秩序を根本から揺るがすものであり、即時停戦とロシア軍のウクライナからの無条件・即時撤退を強く望むものである。

3 月 8 日、中小企業家同友会全国協議会は世界平和が脅かされていることに鑑み、広浜泰久会長の談話を出した。その中で、「私たち同友会は、第二次世界大戦を通じて得た『中小企業は平和な社会でこそ繁栄できる』との教訓を踏まえ、『日本経済の自主的・平和的な繁栄をめざす』ことを三つの目的の一つに掲げています。改めて平和の大切さを心に深く刻みたいと思います」と述べている（2022 年 3 月 15 日、中小企業家しんぶん）。

このような考えは、今年の企業の入社式でも広がった。各社のトップから、ロシアによるウクライナ侵攻への批判や懸念が相次いだ。「私は戦争に反対だ」。ソフトバンクグループの孫正義会長兼社長は約 1300 人の新入社員に向けて「世界中の人々の悲しみを少しでも減らし、笑顔を少しでも増やす。情報革命で人々を幸せにしたい」と訴えた。また、イオンの岡田元也代表執行役会長は「平和でなければ小売業は繁栄しない。イオンは積極的に平和の尊さを訴え、平和の維持につながることに協力して



いく」と述べた（2022 年 4 月 2 日、朝日新聞）。

そうは言っても、朝鮮戦争やベトナム戦争のように、戦争が生じると周辺国で需要が盛り上がり、好景気が起きた事実がある。もちろん、物理的な戦禍が及んだ当事国となれば生産活動は大打撃を受ける。さらに世界の産業構造が劇的に変化し、各国の結びつきが複雑になった今日、戦争が経済に与える影響は激しく変質している。戦争によって経済が好転することを是とするのは軍産複合体の関係者など少数派に違いない。今日の戦争はあまりにも違うのだ。ちなみに、世界銀行は 4 月 10 日、ロシア経済の実質経済成長率が 2022 年にマイナス 11.2％になる見込みと発表した（2022 年 4 月 11 日、日本経済新聞）。

戦争について真面目な論考を目にした（2022 年 3 月 29 日、日本経済新聞「十字路」大和総研執行役員・鈴木準「経済成長、平和があってこそ」）。80 年代以降に世界で起きた主な戦争・紛争・侵攻・内戦などについて、関係した国の開始前・戦時中・終結後の実質成長率を調べた。原則 5 年間の平均値でみた開始前の成長率が戦時中に低下した事例は 6 割であり、データが得られた 49 ケースのうち 29 ケースだった。このうち 14 ケースは戦時中マイナス成長であった。

企業が将来を見据えて投資し、人々が安心して消費するための基本条件は平和である。やはり、平和な環境はわれわれの手でつくり出さないとダメなのである。

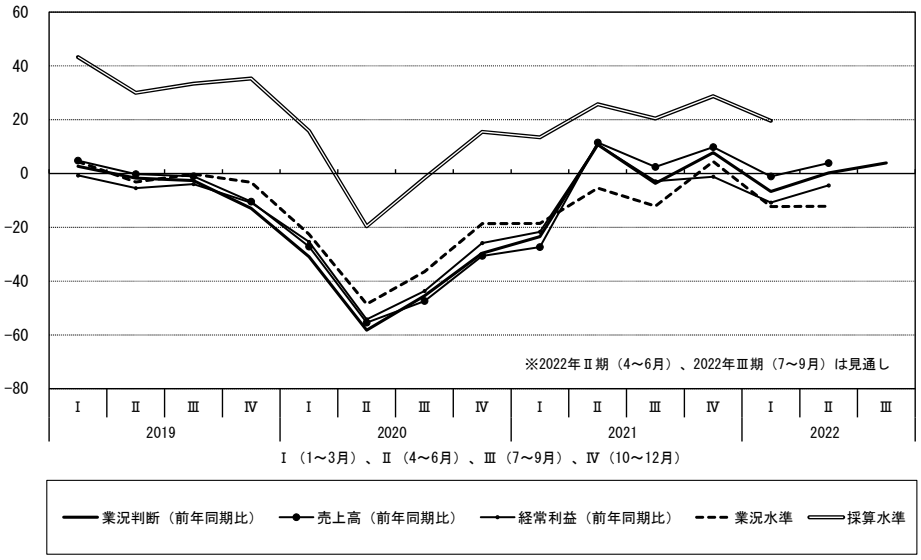
［概況］

今期は主要指標の多くが再び悪化した。業況判断 DI は 8 →△ 7、売上高 DI は 10 →△ 1、経常利益 DI は△ 1 →△ 11、業況水準 DI は 4 →△ 12、採算水準 DI は 29 → 20 と、いずれも前期より大きく悪化している。これらに加え、引き続き原材料価格が上昇している。国際情勢の悪化も原材料価格の上昇に拍車をかける。次期の業況判断 DI は△ 7 → 0 と今期より上昇の見通しである。業況水準 DI は△ 12 →△ 12 で今期と同程度、売上高 DI は△ 1 → 4 経常利益 DI は△ 11 →△ 4 と、今期より上昇の見通しである。

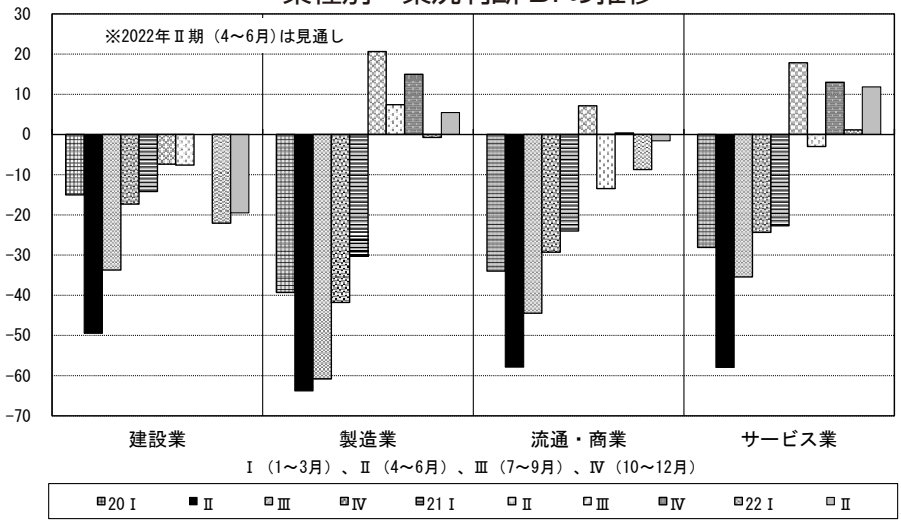
主要指標は軒並み再びの悪化。原材料費等も引き続き上昇

今期（2022 年 1 ～ 3 月期）の DOR の調査結果は、全体として主要指標のほとんどが前期（2021 年 10 ～ 12 月期）より悪化している。再び水面下に沈んでしまった指標も多い。原材料等の価格は、前期に引き続き上昇を続けている。さらに今期は、国際情勢の悪化が価格上昇に拍車をかける。

業況判断 DI、売上高 DI、経常利益 DI、業況水準 DI、採算水準 DI の推移



業種別　業況判断 DI の推移

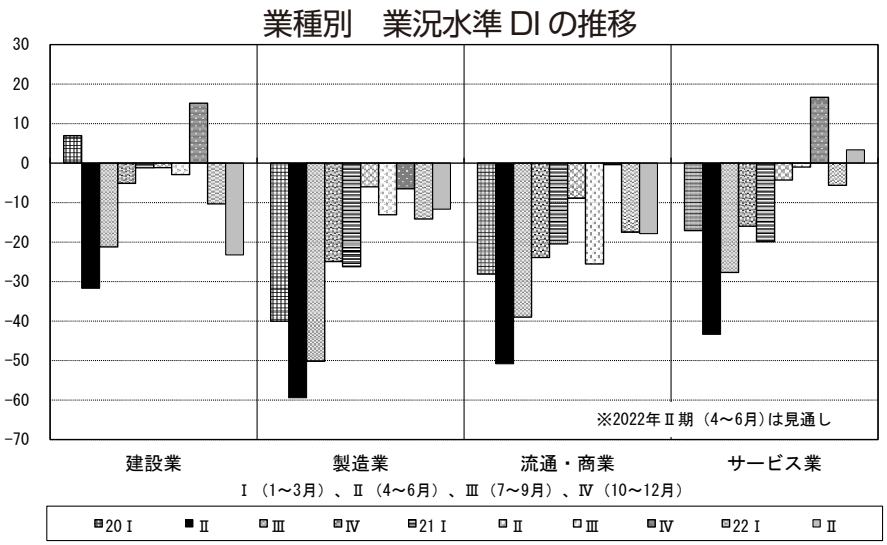


業況判断 DI（「好転」－「悪化」割合）は 8 →△ 7、売上高 DI（「増加」－「減少」割合）は 10 →△ 1、経常利益 DI（「増加」－「減少」割合）は△ 1 →△ 11 と、いずれも前期より大きく下落している。足元の景況を示す業況水準 DI（「良い」－「悪い」割合）も、4 →△ 12 と、前期より大きく下落し、再び水面下へ沈んでしまった。また、採算水準 DI（「黒字」－「赤字」割合）も、29 → 20 と、前期より下落している。

業況判断 DI は 8 →△ 7 と、15 ポイントもの大きな下落となった。その結果、再び水面下へ沈んでしまった。その指摘割合の内訳は、「好転」は 32％→ 25％へ減少し、「悪化」は 24％→ 32％へ増加、「横ばい」は 43％→ 42％とほぼ横ばいとなった。

業種別では、業況判断 DI は、建設業では 0 →

△22へ下落。製造業では15→△1へ下落。流通・商業では0→△9へ下落。サービス業では13→1へ下落している。このように今期の業況判断DIは、4業種全てで下落している。



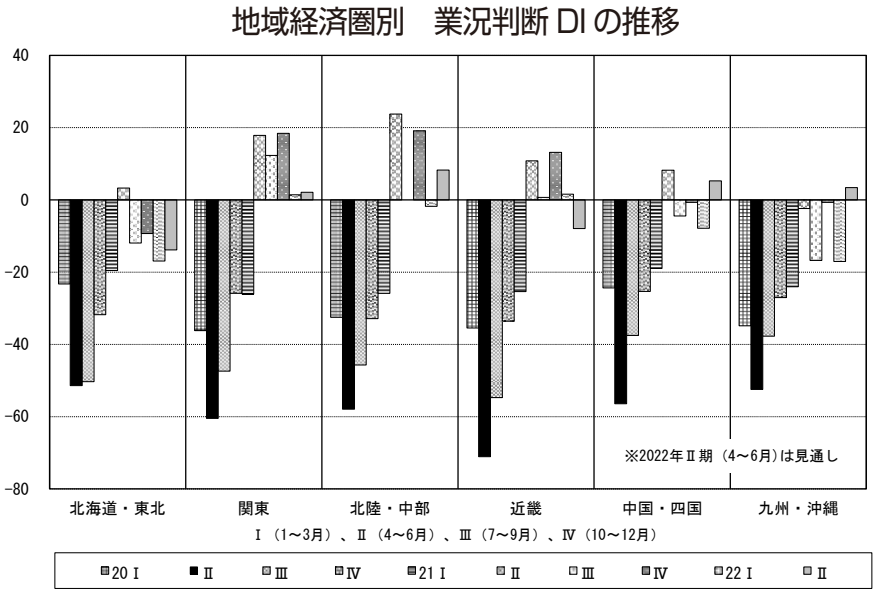
他方、業況水準DIは4→△12と、16ポイントも下落し、こちらも再び水面下へ沈んでいる。業種別では、建設業では15→△10へ下落。製造業では△7→△14へ下落。流通・商業では0→△17へ下落。サービス業では17→△6へ下落している。このように業況水準DIも、4業種全てで大きく下落している。

地域経済圏別では、業況判断DIは、大都市圏では、関東が18→1へ下落。北陸・中部が19→△2へ下落。近畿が13→2へ下落。地方圏では、北海道・東北が△9→△17へ下落。中国・四国が△1→△8へ下落。九州・沖縄が△1→△17へ下落している。このように業況判断は、6地域経済圏のすべてで大きく下落している。

地域経済圏別の業況水準DIは、大都市圏では、関東が7→0へ下落。北陸･中部が10→△11へ下落。近畿が1→△10へ下落。地方圏では、北海道・東北が△3→△18へ下落。中国・四国が△1→△19へ下落。九州・沖縄が10→△16へ下落している。このように業況水準も、6地域経済圏のすべてで大きく下落している。

企業規模別では､業況判断DIは､20人未満が5→△9へ下落。20人以上50人未満が6→△7へ下落。50人以上100人未満が17→△11へ下落。100人以上が17→9へ下落している。

企業規模別の業況水準DIは、20人未満が1→△17へ下落。20人以上50人未満が5→△12へ下落。50人以上100人未満が10→△6へ下落。100人以上が12→△3へ下落している。



今期も引き続き、原材料価格等の急上昇が続いている。今期からは、これまでのコロナ禍に起因する価格上昇に加え、国際情勢の悪化が価格上昇にさらに拍車をかけている。仕入単価DI（「上昇」－「下降」割合）は62→68に上昇している。売上・客単価DI（「上昇」－「下降」

割合）も 19 → 24 へ上昇している。経営上の問題点の設問でも、「仕入単価の上昇」の指摘割合が 49％ → 55％へ上昇している。採算悪化理由の設問においても、「原材料費・仕入額上昇」の指摘割合が 39％ → 48％と増加している。

次期見通しは、業況判断 DI では上昇、業況水準 DI では今期並みの見通し

DOR の次期 2022 年 4 ～ 6 月期の見通しはどうか。業況判断 DI は、△ 7 → 0 と、今期より上昇の見通しである。業況水準 DI は△ 12 →△ 12 と、今期と同程度の見通しである。

業種別の次期見通しはどうか。業況判断 DI は、建設業が△ 22 →△ 19、製造業が△ 1 → 5、流通・商業が△ 9 →△ 2、サービス業が 1 → 12 となっている。

業況水準 DI の業種別の次期見通しは、建設業が△ 10 →△ 23、製造業が△ 14 →△ 12、流通・商業が△ 17 →△ 18、サービス業が△ 6 → 3 となっている。

上記のように、次期の見通しは、業況判断 DI は今期より上昇の見通し、業況水準 DI は今期と同程度の見通しとなっている。このうち、業況判断 DI では、製造業、流通・商業、サービス業で上昇の見通し、建設業で僅かな上昇の見通しとなっている。また、業況水準 DI では、サービス業で上昇の見通し、建設業で下落の見通しとなっている。製造業と流通・商業は今期と同程度の見通しとなっている。

［売上高］

大きく下落し水面下へ

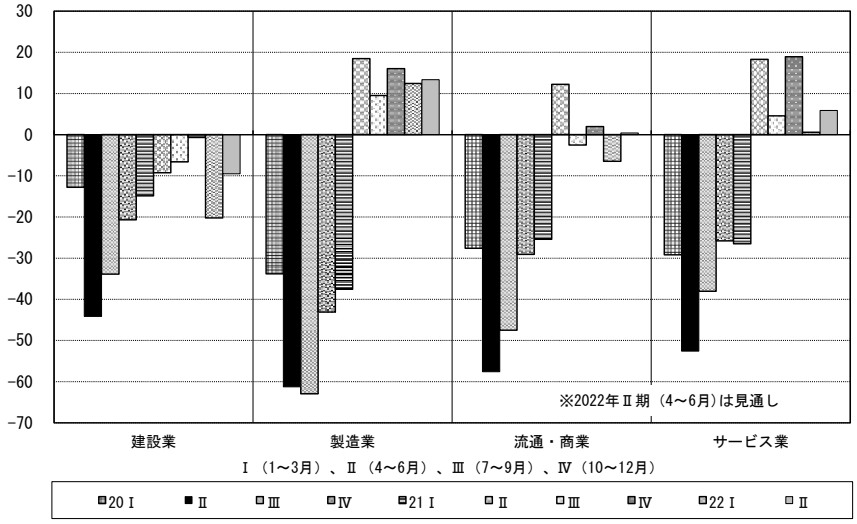
2022 年 1 ～ 3 月期の売上高 DI（「増加」－「減少」割合）は、全業種では 10 →△ 1 と 11 ポイントもの大きな下落となり、再び水面下に沈んでしまった。

4 業種別では、建設業が△ 1 →△ 20 へ下落。製造業が 16 → 12 へ下落。流通･商業が 2 →△ 6 へ下落。サービス業が 19 → 1 へ下落となっている。このように今期の売上高 DI は、4 業種全てで下落している。特に建設業、サービス業、流通・商業で大きく下落している。

地域経済圏別では、大都市圏では、関東が 23 → 2 へ下落。北陸・中部が 24 → 8 へ下落。近畿が 8 → 6 へ下落。地方圏では、北海道･東北が△ 9 →△ 11 へ下落。中国･四国が△ 2 →△ 4 へ下落。九州･沖縄が 8 →△ 9 へ下落している。このように今期の売上高 DI は、6 地域経済圏のすべてで下落している。

企業規模別では、20 人未満が 6 →△ 5 へ下落。20 人以上 50 人未満が 8 →△ 3 へ下落。50 人以上 100 人未満が 16 →△ 5 へ下落。100 人以上が 32 → 29 へ下落となっている。

業種別　売上高 DI の推移



次期見通しは、今期より上昇

2022 年 4 ～ 6 月期の売上高 DI の見通しはどうか。全業種では△ 1 → 4 と、今期より上昇の見通しである。

4 業種別の売上高 DI の見通しは、建設業が△ 20 →△ 10、製造業が 12 → 13、流通・商業が△ 6 → 0、サービス業が 1 → 6 となっている。このように売上高 DI の次期の見通しは、建設業、流通・商業、サービス業で今期より上昇の見通しである。製造業では今期と同程度の見通しとなっている。

［経常利益］

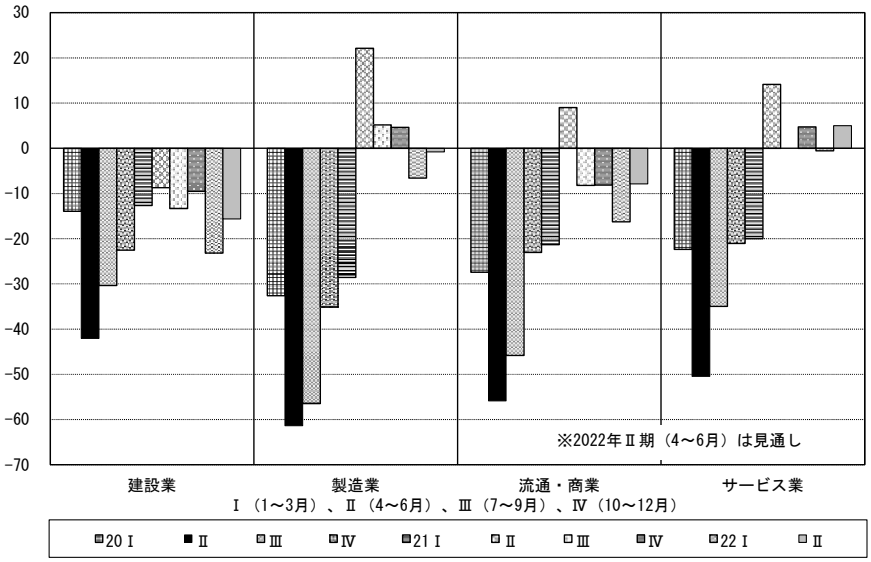
経常利益、採算水準も大きく下落

2022 年 1 ～ 3 月期の経常利益 DI（「増加」－「減少」割合）は、全業種では△ 1 →△ 11 と、10 ポイントもの大きな下落となっている。

採算水準 DI（「黒字」－「赤字」割合）も大きく下落している。採算水準 DI は、29 → 20 と 9 ポイントもの下落となっている。

4 業種別の経常利益 DI では、建設業が△ 10 →△ 23 へ下落。製造業が 5 →△ 7 へ下落。流通・商業が△ 8 →△ 16 へ下落。サービス業が 5 →△ 1 へ下落している。このように今期の経常利益 DI は、4 業種全てで大きく下落している。

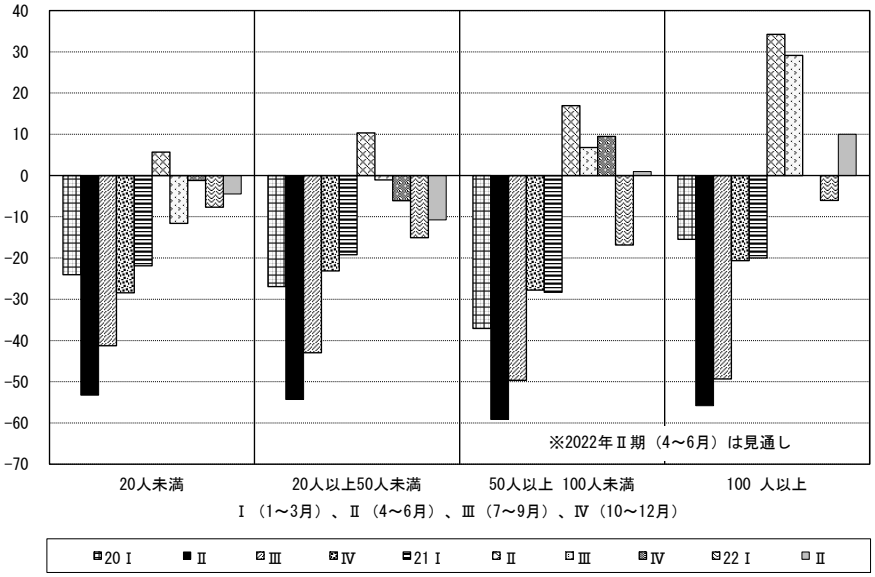
業種別　経常利益 DI の推移



地域経済圏別の経常利益 DI では、大都市圏では、関東が 7 →△ 10 へ下落。北陸・中部が 7 →△ 5 へ下落。近畿が△ 3 →△ 10 へ下落。地方圏では、北海道・東北が△ 8 →△ 15 へ下落。中国・四国が△ 13 →△ 12 と前期と同程度。九州・沖縄が△ 1 →△ 14 へ下落している。

企業規模別の経常利益 DI では、20 人未満が△ 1 →△ 8 へ下落。20 人以上 50 人未満が△ 6 →△ 15 へ下落。50 人以上 100 人未満が 9 →△ 17 へ下落。100 人以上が 0 →△ 6 へ下落している。

企業規模別　経常利益 DI の推移



次期見通しは、上昇の見込み

2022 年 4 ～ 6 月期の経常利益 DI の見通しはどうか。全業種では△ 11 →△ 4 と、今期より上昇の見通しである。

4 業種別の経常利益 DI の見通しは、建設業が△ 23 →△ 16 へ上昇。製造業が△ 7 →△ 1 へ上昇。流通・商業が△ 16 →△ 8 へ上昇。サービス業が△ 1 → 5 へ上昇の見通しである。このように経常利益 DI の次期の見通しは、4 業種全てで今期より上昇の見通しである。

〔Ⅱ〕金融・物価

［金融動向］

資金繰りの余裕感は、建設業、流通・商業およびサービス業で失われており、なかでもサービス業で大きかった点が注目される。また、資金の借入難度をみると、全体としては大きな変化は見られなかったが、短期資金の借入難度がサービス業で高まる一方、建設業では長短金利とも借入難度が容易化するなど、業種ごとの差異が確認できる。

資金繰り余裕感はわずかに失われる　～サービス業の資金繰り余裕感は大きく喪失

2022 年 1 ～ 3 月期の資金繰り DI（「余裕」－「窮屈」）は 24 → 21 と、前期よりもわずかに余裕感が失われた。

業種別にみると、製造業（13 → 19）で余裕感が増したものの、建設業（36 → 31）、流通・商業（25 → 21）およびサービス業（30 → 13）で余裕感が失われている。とくにサービス業でかなり大きく失われた点が注目される。

地域経済圏別では、近畿（17 → 25）で余裕感が増したが、北海道・東北（25 → 14）、北陸・中部（28 → 20）、九州・沖縄（27 → 20）ではかなり余裕感が失われた。残る関東と中国・四国は前期並みの水準が続いた。

企業規模別では、50 人以上 100 人未満（32 → 19）の余裕感が大幅に失われ、20 人未満（16 → 12）、20 人以上 50 人未満（34 → 31）でもわずかに余裕感が失われた。100 人以上は前期同様の水準で推移した。

借入金利の上昇傾向は続くも、借入難度に大きな変化なし

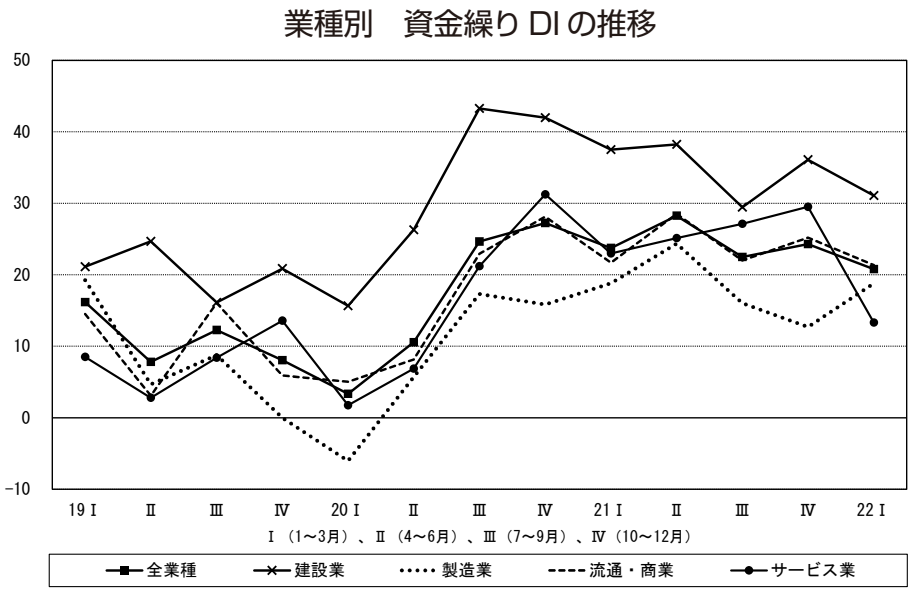
短期資金の借入金利 DI（「上昇」－「低下」割合、前期比）は、前期同様の△ 3 であった。業種別にみると、建設業（△ 4 →△ 1）と製造業（△ 4 →△ 1）でわずかに金利の上昇がみられたが、サービス業（△ 3 →△ 9）では大幅に金利が低下した。地域経済圏別では、関東（△ 2 → 1）、企業規模別では 100 人以上（△ 5 → 0）で水面下を脱した点が注目される。他方、長期資金の借入金利 DI（△ 6 →△ 3）はわずかに上昇圧力が高まった。なかでも業種別では、流通・商業（△ 6 →△ 2）がもっとも強い圧力を受けている点、地域経済圏別では、関東（△ 6 → 0）と北陸・中部（△ 6 → 1）で水面下を脱して上昇超過になった点が特筆される。

このように水面下ながら金利は上昇傾向にあるが、借入難度 DI（「困難」－「容易」割合、前年同期比）に大きな変化はみられない。それどころか、短期資金（△ 33 →△ 36）の借入難度はわずかに容易さが増した。業種別にこれをみると、建設業と製造業で容易さがかなり増したものの、サービス業では大幅に難度が増すなど、業種間の差が大きい。また、長期資金の借入難度は前期同様の水準であったが、こちらでも建設業で容易さが増している。

借入金の有無（「有り」の割合）は前期から 0.6％ポイント増えて 78.3％となった。借入金の増減 DI（「増加」－「減少」割合、前年同期比）をみると、長短資金とも減少超過が進んでいることが確認できる。とくに長期借入金（△ 18 →△ 21）は、前期よりもさらに減少幅が大きくなっている。

世界の金融市場で金利の上昇が生じつつある中、日本銀行は長期金利を低く抑えようと苦慮している。「金利DIが水面下を脱するのも目前」というDORの結果も、その影響を受けていると考えるのが自然であろうが、今期では金融環境や資金繰り環境に大きな変化はみられなかった。

なお、受入手形期間DI（「短期化」－「長期化」割合、前期比）は横ばいで推移した。



［物価動向］

原材料価格の高騰を反映して、仕入単価は14年ぶりの上昇圧力を受けている。しかし、いつもの仕入価格上昇期と異なるのは、売上･客単価がそれと同じスピードで上昇している点である。その限りでは、現段階では価格転嫁がうまく行われている企業が多いことが推測される。次期以降も、円安やロシアのウクライナ侵攻の影響で仕入価格の上昇が見込まれており、価格転嫁の実現がますます重要になる。

仕入単価の上昇が続く　～2008年以来、14年ぶりの強い上昇圧力

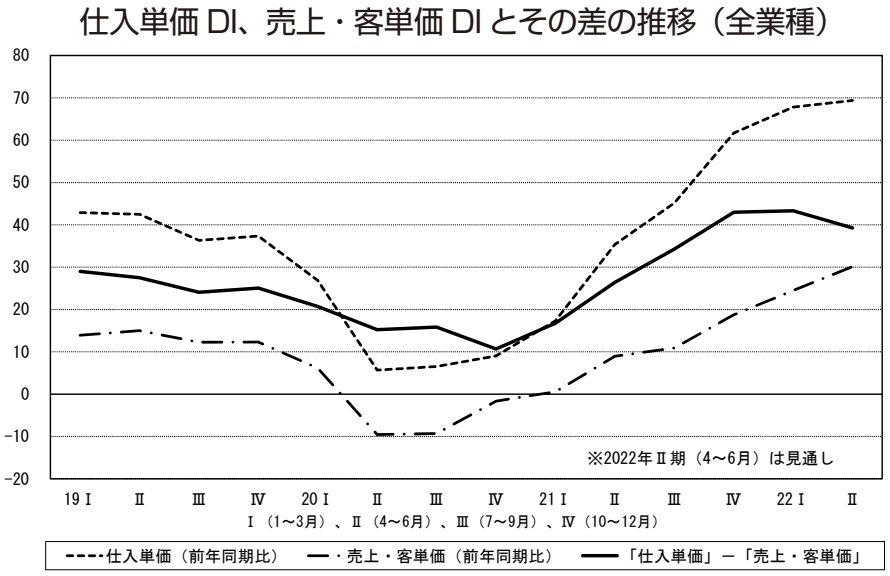
仕入単価DI（「上昇」－「下降」割合）は、62→68と大きく上昇した。海外経済の回復に伴う需要増に、コロナ禍における海外製品の供給不足、さらに海運など物流の停滞が加わって原材料価格の上昇圧力が根強い。

業種別にみると、製造業（79→85）、建設業（79→83）、流通･商業（48→52）およびサービス業（42→48）とも仕入単価が上昇しており、その圧力の強さは2008年央以来、約14年ぶりのものである。地域経済圏別では、関東（55→65）、中国･四国（55→70）をはじめ、各地域において仕入単価の上昇がみられる。さらに、企業規模別でも規模を問わず仕入価格の上昇が続いた。なかでも100人以上（55→66）の上昇圧力がかなり強く、1990年の調査開始以来5番目の高さとなった。

売上・客単価上昇が仕入単価の上昇より大きく単価の格差は縮小

売上・客単価DI（「上昇」－「下降」割合）も、19→24と大きく上昇した。

業種別にみると、製造業（23→29）をはじめ、流通・商業（17→25）およびサービス業（14→20）で大幅に上昇したが、建設業は前期並みの水準が続いた。地域経済圏別では、北海道･東北（21→33）、中国・四国（16→29）で大幅に上昇したほか、関東や北陸・中部でもわずかに上昇している。さらに企業規模別では、100人以上（9→28）でかなり大きな上昇がみられたほか、20人未満（17→22）および20人以上50人未満（23→29）でもわずかに上昇した。



今回の調査でもっとも注目される物価の上昇であるが、いつもの仕入単価上昇期にみられる「仕入単価が売上・客単価を上回るスピードで上昇して採算悪化の要因となる」パターンとは違い、今期では売上・客単価も仕入単価と同じテンポで上昇した。その限りでいえば、現段階では価格転嫁がうまく行われている企業が多いことが推測される。とはいえ、今期以降、円安が進んで輸入品の価格はさらに上昇が予想され、ロシアのウクライナ侵攻による資源価格の高騰などが生じており、仕入価格はさらに上昇するとの見方が強い。仕入価格の上昇を売上・客単価に価格転嫁できるか否か――今年度はこれが企業業績にとって大きなポイントになる。

〔Ⅲ〕生産性・雇用

[生産性]

一人当たり売上高 DI、一人当たり付加価値 DI は、前期プラス側に浮上したが一転してともに水面下に沈んだ。原材料費高騰、調達難が重なっている建設業の大幅減少が目立った。企業規模別では従業員規模 100 人で明暗が分かれ、100 人未満の企業では減少となった。外部環境の厳しい状況が続くなか、生産性の維持向上は経営継続の要となっている。

一人当たり売上高 DI、一人当たり付加価値 DI、ともに水面下に沈む

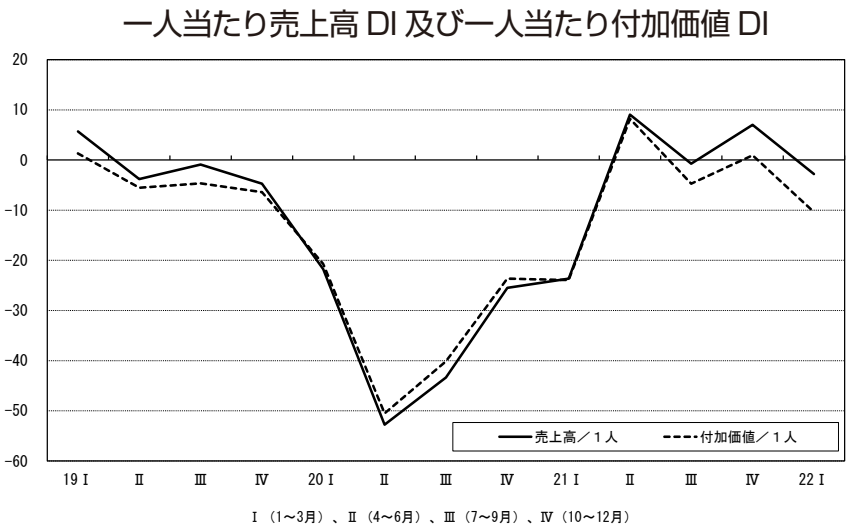
前期に水面上に浮上した一人当たり売上高 DI、一人当たり付加価値 DI が、再び水面下に沈んだ。2021 年以降、若干の上下動はあるものの徐々に改善しつつあったが、次期以降に持ち直せるかは不透明である。

一人当たり売上高 DI（「増加」−「減少」割合）は、2021 年 1 〜 3 月期から△ 24 → 9 →△ 1 → 7 →△ 3 と今期はマイナス側に転じた。業種別にみると、製造業は△ 32 → 15 → 8 → 11 → 6 と 4 期連続でプラス側を維持している。サービス業も△ 25 → 11 →△ 4 → 17 → 5 と、前期から減少したが水面上にとどまっている。一方、前期でプラス側に転じた建設業は△ 10 →△ 5 →△ 4 → 1 →△ 19 と大きく減少し、マイナス側に沈んだ。また、流通・商業は、△ 24 → 10 →△ 7 →△ 2 →△ 9 と 3 期連続でマイナス側にある。

企業規模別では今期は従業員規模 100 人を境に明暗が分かれた。すなわち、100 人以上規模が 30 → 30 → 9 → 15 と今期増加し、かつ 4 期連続でプラス側を推移しているものの、それ以外の企業規模ではマイナス側に転じた。20 人未満(8 →△ 7 → 8 →△ 7)、20 人以上 50 人未満(3 →△ 2 → 4 →△ 3)

と改善の勢いを失っている。前期まで3期連続でプラス側にあった50人以上100人未満が、今期は15→9→9→△1とマイナス側に転じたのである。

一人当たり付加価値DIも△24→8→△5→1→△10と、マイナス側に転じた。今期は全業種で水面下に沈んだ。前期まで3期連続プラス側を推移していた製造業は△33→14→3→4→△5とマイナス側に転じ、前期で一気に20ポイントもの増加で水面上に顔を出したサービス業も、今期は△21→8→△5→15→△1と水面下に沈んだ。建設業は2020年1～3月期調査以来マイナス側が続いているが、△10→△2→△10→△2→△23と4業種中もっと落ち込みが激しくなっている。原材料費高騰に加え、調達難も加わり、非常に苦しい状況にあることを反映したものといえよう。流通･商業も△25→9→△10→△12→△17と3期連続でマイナス側を推移している。



企業規模別にみると、100人以上のみわずかに増加したが（△20→24→20→△2→0)、それ以外の企業規模では減少している。20人未満（△21→6→△9→4→△12）と50人以上100人未満（△38→13→0→5→△12）は前期のプラス側からマイナス側に沈み、20人以上50人未満は3期連続でマイナス側を推移している（△24→5→△6→△5→△11)。

［雇用］

正規従業員数DIはプラス側を推移、臨時・パート・アルバイト数DIはマイナス側に沈んだ。所定外労働時間DIは引き続きマイナス側を推移している。一方、人手の過不足感DIは、不足感が継続している。

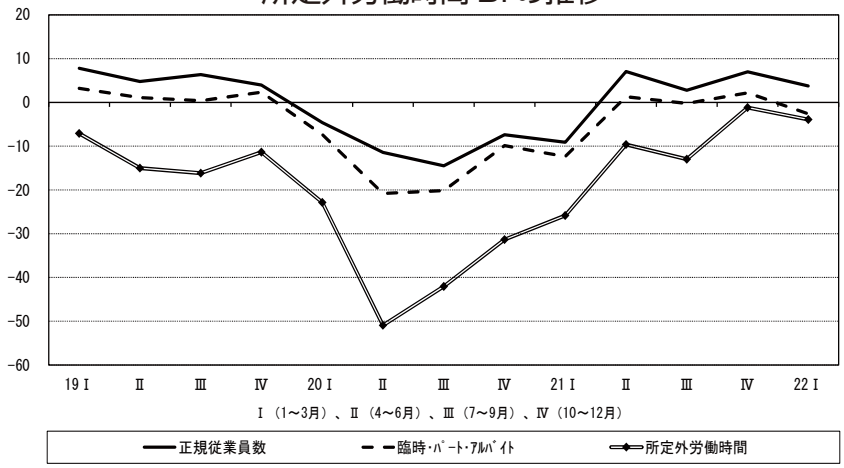
臨時・パート・アルバイト数DIが水面下に

正規従業員数DI（「増加」－「減少」割合）は、4～6月期から7→3→7→4とプラス側を堅持している。業種別にみると、流通・商業を除いてプラス側を維持した。建設業（7→9）は唯一増加、製造業（8→5）とサービス業（13→3）は減少したもののプラス側に留まっている。一方､流通･商業（1→△1）と水面下に沈んだ。

企業規模別では､50人以上100人未満(19→3→9→△3)を除いてプラス側を推移している。前期｢増加」側に転じた20人未満は0→0→4→3と、今期も「増加」側を維持している。20人以上50人未満は11→4→9→7と4期連続でプラス側であった。100人以上では15→18→12→6と、勢いを落としているもののプラス側を堅調に推移している。

臨時・パート・アルバイト数DI（「増加」－「減少」割合）は、1→0→2→△3とマイナス側に落ち込んだ。今期は全業種でプラス側からマイナス側に落ち込んだ。企業規模別では100人以上が唯一4期連続でプラス側を推移しているが、それ以外の企業規模は20人未満(1→△3)、20人以上50人未満

正規従業員数 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI、
所定外労働時間 DI の推移



(3 →△ 2)、50 人以上 100 人未満 (0 →△ 4) と、いずれもマイナス側であった。

所定外労働時間 DI（「増加」－「減少」割合）は、△ 13 →△ 1 →△ 4 と 7 ～ 9 月期以降わずかながら水面下への沈み込みが深まった。業種別にみると、製造業（7 → 6）以外は、建設業（△ 6 →△ 9）、流通・商業（△ 8 →△ 12）、サービス業（△ 1 →△ 3）は、いずれも水面下にある。企業規模別では、すべての企業規模でマイナス側であった。100 人以上は、△ 5 → 4 →△ 15 と前期の 9 ポイント増から一転、19 ポイント減となった。また、20 人未満（△ 17 →△ 1 →△ 2）、20 人以上 50 人未満（△ 13 →△ 3 →△ 5）、50 人以上 100 人未満（△ 8 →△ 1 →△ 4）はマイナス側をほぼ横ばいで推移した。

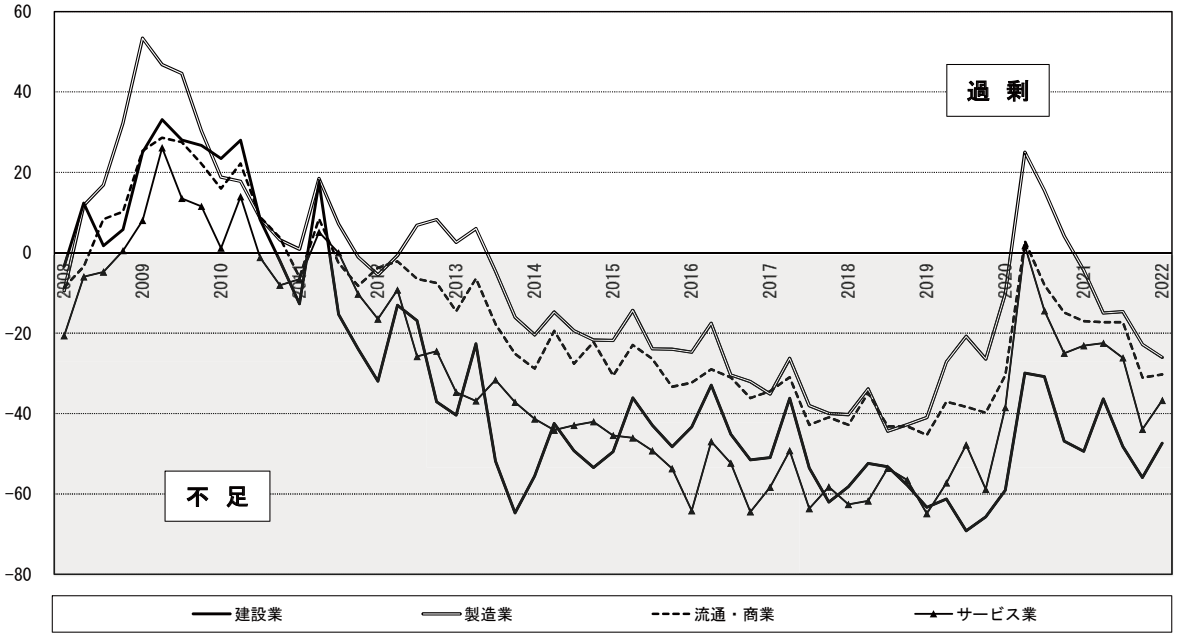
人手の不足感は継続

人手の過不足感 DI（「過剰」－「不足」割合）は、△ 36 →△ 34 で不足感が継続している。2020 年 4 ～ 6 月期に過剰超過となって以来、不足感が徐々に強まり、2015 年前後と同様の水準になっている。

業種別にみると、建設業（△ 56 →△ 47）とサービス業（△ 44 →△ 37）で不足感が緩和され、製造業（△ 23 →△ 26）は若干不足度を強め、流通・商業（△ 31 →△ 30）は横ばいとなった。今期に関していえば、業種間の差が縮まったというのが特徴といえよう。

企業規模別では、20 人以上 50 人未満（△ 40 →△ 34）で不足感が緩和し、20 人未満（△ 30 →△ 28）、50 人以上 100 人未満（△ 39 →△ 38）でほぼ横ばい、100 人以上（△ 54 →△ 57）で不足感が強まった。

業種別　人手の過不足感 DI の推移



新型コロナウイルス感染症の影響のみならず、社会経済状況が不透明さを増している中で、中小企業を取り巻く状況は決して楽観できるものではない。原材料価格の高騰や人件費負担の重さ等を鑑みながら、生産性向上を通じた付加価値向上の実現に向けて、2022年も引き続き取り組みを進める必要があるだろう。一方で、このような状況下であるにもかかわらず、人材の「過剰」感は高まっていない。今後は、景況変化によって人材の「過不足感」が変化するということではなく、常に人材不足であるという前提で、「不足度の程度問題」になっていくのかもしれない。

〔Ⅳ〕設備投資

設備の過不足感DIは△12→△15→△18と、前期に続き不足感はさらに強まった。今期の設備投資実施割合は35.9%→35.0%と下降し、前期で見込んでいた計画割合を下回った。特に製造業の予測は大きく外れ、前期に見込んでいた計画割合を下回った。次期投資計画割合は今期実績を上回ることが予測されている。前期同様、製造業が強気な予測を示しており、そこをクリアするかが次期でも注目点となろう。

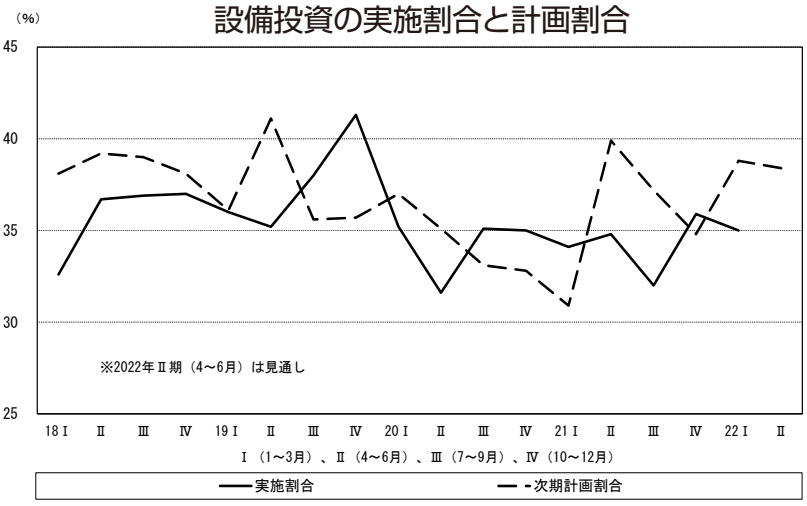
設備投資の実施割合は下降、製造業の予測は大きく外れる

今期の設備投資実施割合は35.9%→35.0%と下降した。前期における次期計画割合（38.8%）を3.8ポイント下回った。コロナ禍でのここ2年間は次期計画と当期実績とが合致しないことが多い。今期も乖離が見られたが、特に、製造業において、前期における次期投資計画割合（43.9%）を10.6ポイントも大きく下回った（33.3%）点は特筆すべきである。前期の調査時点では、オミクロン株による感染者数の激増や、ロシアによるウクライナ侵攻といった世界情勢変化を予測に織り込めていなかったためであろう。

業種別では、建設業（37.0%→38.1%）とサービス業（33.3%→37.3%）は上昇したが、製造業（35.0%→33.3%）と流通・商業（37.8%→33.5%）は下降した。

実施方法をみると、従来と変わらず「現物購入」が71.0%と最多であったが前期より3.2ポイント減少した。次いで「リース」が12.4%（前期比4.3ポイント増加）と続いた。「現物とリースの両方」は10.2%（前期比1.0ポイント減少）となり、2019年10～12月期ぶりに「リース」を下回った

実施内容をみると、従来と変わらず「機器設備」が56.8%と最多であり、2017年10～12月期以来の高水準となった。次いで、「情報化設備」20.9%（前期比4.0ポイント減少）、「自動車等運搬手段」19.2%（前期比4.4ポイント減少）、「事業所・店舗・倉庫」18.5%（前期比0.5ポイント増加）と続く。



なお、次期投資計画割合（38.4%）は今期実績（35.0%）

を上回ることが予測されている。業種別でみると、製造業において、次期投資計画割合（42.4％）が今期実績（33.3％）を大きく上回る予測がされており、またしても次期の注目点となる。仮に新型コロナウイルス感染症の影響が減じたとしても、世界情勢が不安定・不確実性を増し、原材料価格高騰も抑えられないとなれば、今期同様、製造業の強気な予測は外れることになろう。ただ、製造業の設備の過不足感はより一層強まってきているので、今年度中のどこかのタイミングで投資実施できる環境になることを期待したい。

設備投資の実施目的は「能力増強」が最多

設備投資の実施目的をみると、今期も「能力増強」の割合が最も高いが、前期比 4.3 ポイント減少して 46.9％となった。次いで、「維持補修」が 33.0％（前期比 1.0 ポイント増加）、「合理化・省力化」が 29.2％（前期比 2.5 ポイント減少）、「新製品・製品高度化」が 15.3％（前期比 0.9 ポイント減少）と続いた。全体的に従来と大きな変化は見られないが、「合理化・省力化」に一服感が出てきた点が特徴的（20％台は 2020 年 1 ～ 3 月期以来の低水準）といえる。業種別でみると、建設業においては「合理化・省力化」の減少割合が大きいこと（前期比 9.5 ポイント減少）が挙げられる。

経営上の努力の記述では、原料価格・仕入価格の高騰や人手不足といった逼迫した課題に対するものが多く見られ、設備投資に関する記述はあまり見られなかった。それでも一部には、コロナ禍でも受注や販売が堅調な業種もあり、生産性向上のために、「設備投資を実施した（愛知、動力電動製造業）」「機械の設備投資とオペレーター教育（大阪、産業用機械製造業）」「設備増強を計画通り実施予定（広島、食品機械部品等製造業）」という記述も数件見られた。まさに VUCA（変動性・不確実性・複雑性・曖昧性）の時代といえるなか、少しでもリスクをコントロールすることを目的に、2022 年度の設備投資計画をしっかり策定してみることも一考の価値があるだろう。

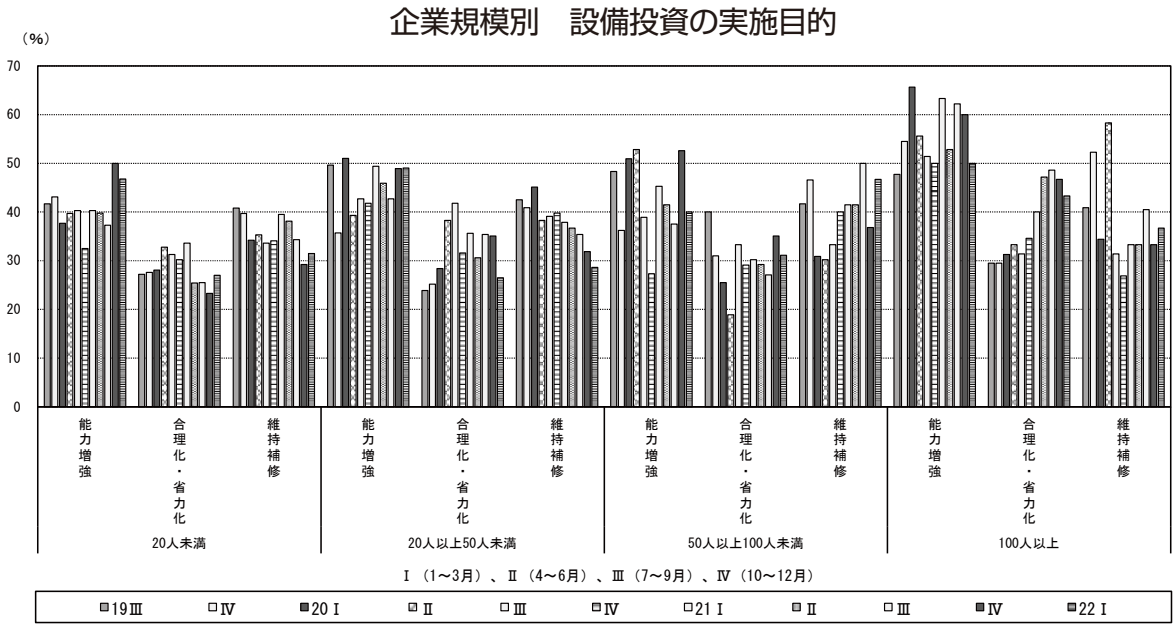
計画なし理由は「先行きの不透明感」が増える

設備投資実施割合 35.0％ということは、65.0％の企業が次期の設備投資計画を「なし」と回答したことになる。ここでは、「計画なしの理由」について着目する。今期も「当面は修理で切り抜ける」の割合が 41.5％と最も高かった（前期比 1.5 ポイント減少）。次に、「その他（ほとんどが次期に設備投資の必要性を感じていないという回答）」の割合が 21.8％（前期比 2.1 ポイント減少）と続く。それに並んで、「自業界の先行き不透明」が 21.6％（前期比 3.7 ポイント増加）となり、3 期ぶりに 20％台の高水準となった。

地域経済圏別、企業規模別の動向

今期の設備投資の実施状況を地域経済圏別にみると、北海道・東北は 3.3 ポイント増（32.8％→ 36.1％）、関東は 1.1 ポイント増（34.9％→ 36.0％）、近畿は 6.1 ポイント増（28.9％→ 35.0％）と 3 地域で上昇した。一方、北陸・中部は 1.6 ポイント減（40.1％→ 38.5％）、中国・四国は 2.4 ポイント減（34.6％→ 32.2％）、九州・沖縄は 10.5 ポイント減（42.6％→ 32.1％）と３地域で下降した。今期は、３地域上昇・３地域下降のまだら模様な結果といえる。次期計画割合は、北海道・東北が 37.2％、関東が 37.9％、北陸・中部が 51.2％、中国・四国が 33.8％、九州・沖縄が 34.7％となっており、近畿を除くすべての地域で今期実績を上回ると予測されている。特に、北陸・中部における次期計画の高水準が目立つ。

企業規模別では、これまでと同様、規模が大きくなるに応じて設備投資の実施割合が高くなる傾向にある（20 人未満 29.5％、50 人未満 36.0％、100 人未満 43.8％、100 人以上 47.7％）。前期比でみると、100 人未満（前期比 7.6 ポイント減少）における下降が目立つ。次期計画割合では、20 人未満が 30.4％、50 人未満が 39.7％、100 人未満が 46.7％、100 人以上が 65.7％となっており、すべての企業規



模で今期実績を上回ると予測されている。特に、100 人以上における次期計画の高水準が目立つが、それは次年度事業計画にもとづく実現性の高い予測と思われる。

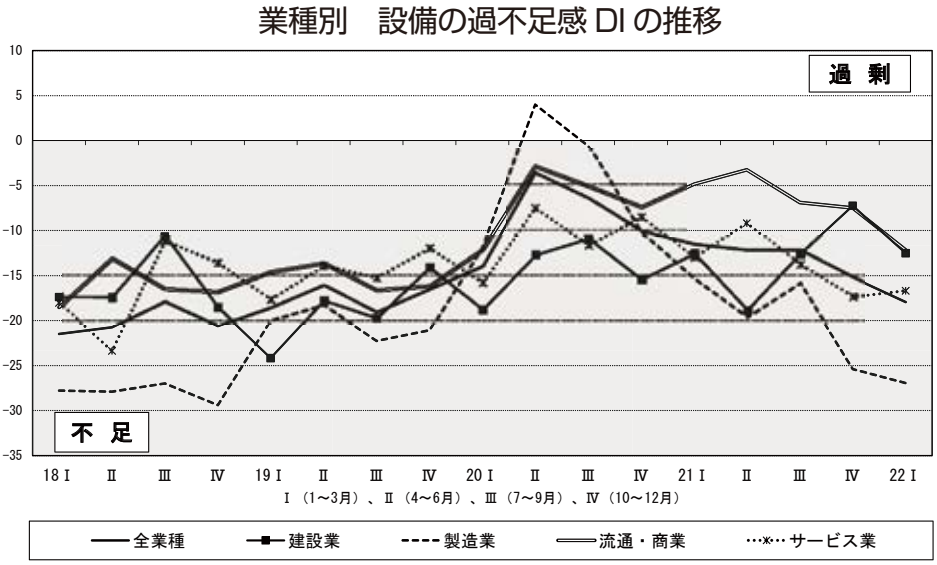
設備の不足感がさらに強まる。製造業で顕著

設備の過不足感 DI（「過剰」割合－「不足」割合）は、前期に続き今期はさらに強まった（△ 12 →△ 15 →△ 18）。今期は、新型コロナウイルス感染の影響が拡大する前（2019 年 10 ～ 12 月期：△ 16.5）に戻る水準である。

業種別では、建設業△ 7 →△ 13、製造業△ 25 →△ 27、流通･商業△ 8 →△ 12 となり、サービス業（△ 17 →△ 17）を除く全てで不足感が強まった。特に、製造業（△ 27）においてはコロナ禍前の水準に戻り、不足感が顕著となった。詳しく見ると、印刷･同関連産業（△ 8 →△ 21）、化学･石油製品等製造業（△ 17 →△ 24）、鉄鋼・非鉄金属製造業（△ 30 →△ 50）、機械器具製造業（△ 23 →△ 24）において前期に比べて特に不足感が強まった。

地域経済圏別では、北海道・東北（△ 9 →△ 17）、北陸・中部（△ 13 →△ 24）、近畿（△ 15 →△ 19）、中国・四国（△ 16 →△ 18）と 4 地域で不足感が強まった。なお、7 期連続で、設備の過不足感 DI が過剰側の地域は一つもない。

企業規模別では、20 人未満（△ 17 →△ 13）を除いて、50 人未満（△ 14 →△ 22）、100 人未満（△ 15 →△ 27）、100 人以上（△ 10 →△ 18）の全てで不足感が強まった。なお、6 期連続で、全ての規模別において不足側となった。

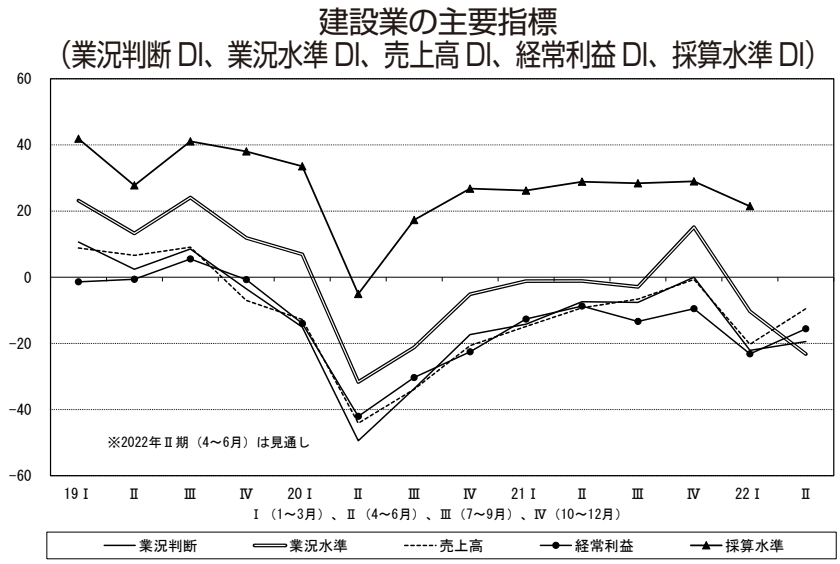


〔V〕業種別動向

(a) 建設業

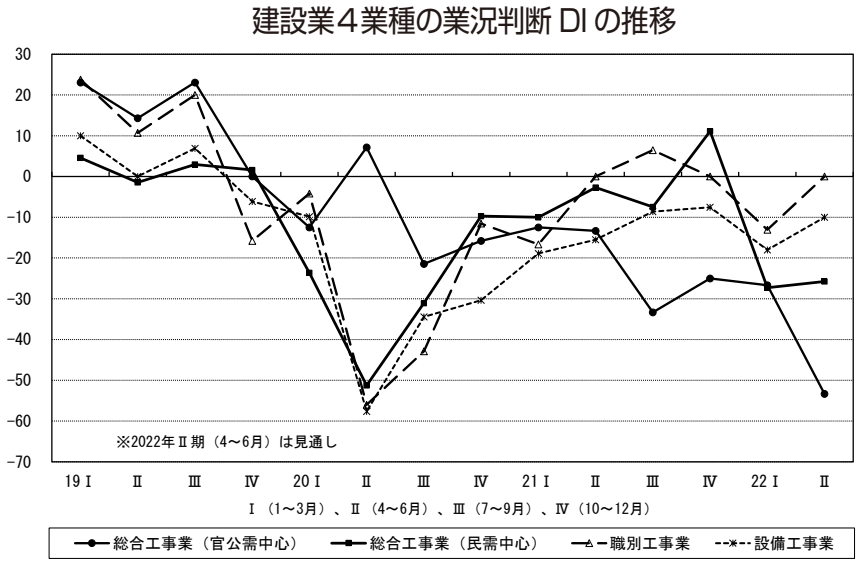
建設業は、継続的かつ急激な仕入単価の上昇と民間需要の停滞によって、すべての主要指標で大幅な落ち込みとなった。次期見通しでは、総合工事業(官公需中心)が閑散期を迎えることもあり、需要の減退に警戒感が強まっている。

仕入単価の上昇と建設需要の停滞で主要指標が大幅悪化



回復傾向にあった建設業は、すべての主要指標で大幅な落ち込みとなった。業況判断 DI は 0 →△ 22、業況水準 DI は 15 →△ 10、売上高 DI は△ 1 →△ 20、経常利益 DI は△ 10 →△ 23 といずれも二桁の落ち込みとなっている。横ばいで推移していた採算水準も 29 → 21 と 8 ポイント低下した。

主要指標が悪化した要因について探ると、経営上の問題点では前期に引き続き「仕入単価の上昇」が 1 位となった。仕入単価 DI は今期も 79 → 83 と上昇し、昨年からこれまで経験したことがないような急激な上昇が続いている。「仕入単価の上昇に価格転嫁が追いつかない状況（広島、木造建設業)」、「原油高、半導体不足による資材、部品等の高騰・調達難は尋常ではありません（大分県、管工事業)」という声が示すように、仕入単価の上昇が経営に深刻な影響を及ぼしている状況がうかがえる。



また、経営上の問題点の 2 位は「民間需要の停滞」（前期 4 位）となり、「従業員の不足」が 3 位（前期 2 位）であった。建設需要の動向を示す指標では、新規契約工事量 DI が 15 →△ 13 と大幅に減少し、とくに総合工事業（民需中心）で 25 →△ 23 と落ち込みが目立っている。手持ち工事量の増減を示す未消化工事

量 DI も 13 →△ 4 と大幅に減少し、こちらもとくに総合工事業（民需中心）で 22 →△ 11 と大幅な減少がみられた。前期では民間需要を梃子に建設需要の回復が期待されていたが、一転して需要の先行きへの警戒感が強まっている。主要指標の次期見通しは、業況判断 DI が△ 19、業況水準 DI が△ 23、売上高 DI が△ 10、経常利益 DI が△ 16 と引き続き大幅な業況の悪化が見込まれている。

総合工事業（民需中心）で大幅な業況悪化／総合工事業（官公需中心）も要警戒

建設 4 業種別の業況判断 DI でも、すべての業種で大幅な落ち込みがみられ、総合工事業（官公需中心）が△ 25 →△ 27、総合工事業（民需中心）が 11 →△ 27、職別工事業が 0 →△ 13、設備工事業が△ 8 →△ 18 となった。前述のように、総合工事業（民需中心）の落ち込みが厳しく、じつに 38 ポイントの大幅な下落となった。なお、次期見通しでは閑散期を迎える総合工事業（官公需中心）が△ 53 まで落ち込んでおり、△ 50 台は 2015 年 1 ～ 3 月期（△ 57）以来であり、警戒感が強まっている。

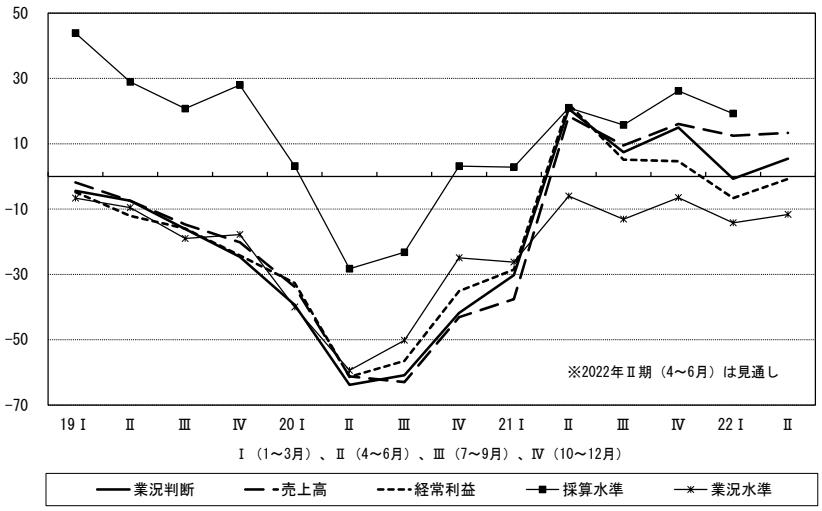
（b）製造業

製造業の主要指標は落ち込んだ。原材料費・商品仕入額の増加によって採算が悪化する企業が多くなっている。ロシアによるウクライナ侵攻は幅広い商品の物価上昇をもたらしつつあり、原材料調達は今後も重要な課題である。採算を好転させる企業は価格転嫁を実現している傾向にあり、価格転嫁の成否が経営成績に影響を与えている。

落ち込んだ主要指標

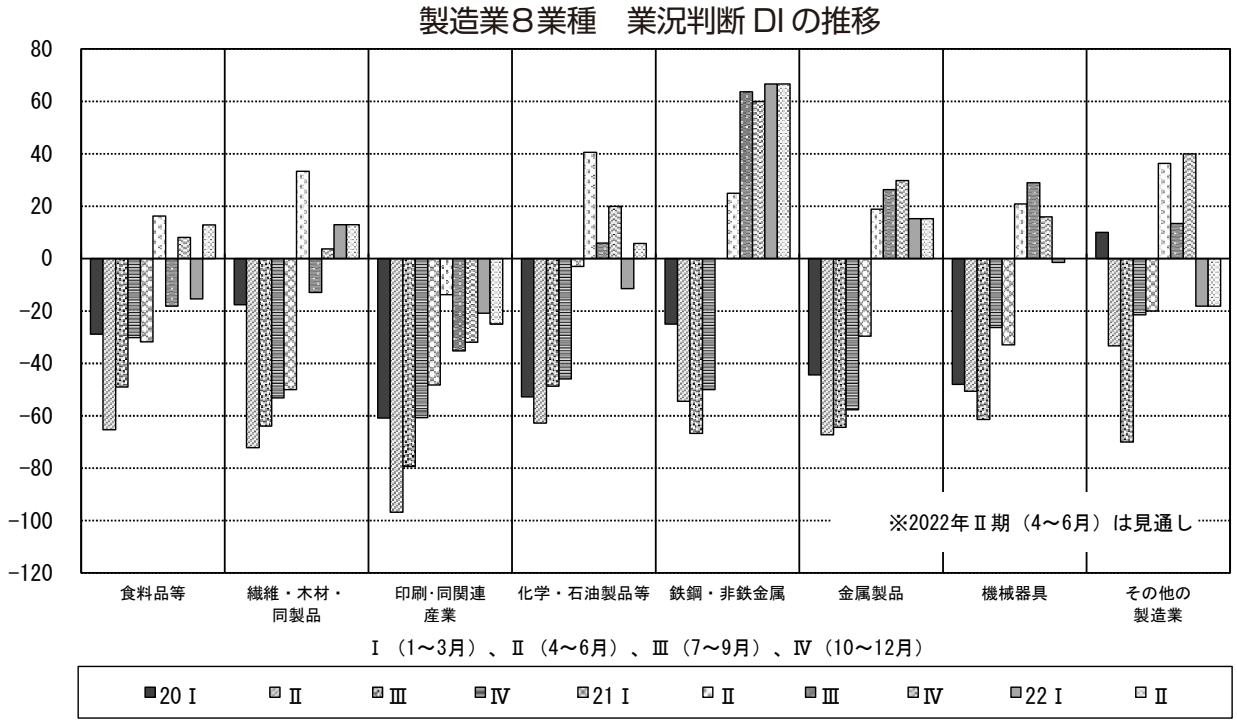
前期にやや持ち直していた製造業の主要指標は、今期は落ち込んだ。業況判断 DI は 15 →△ 1、売上高 DI は 16 → 12、経常利益 DI は 5 →△ 7、業況水準 DI は△ 7 →△ 14、採算水準 DI は 26 → 19 であった。前年同期比で採算（経常利益）が悪化した企業を対象にその理由を尋ねた項目をみると、最大の理由は売上数量・客数の減少（72%）であるが、原材料費・商品仕入額の増加という回答が大きく増加している（12%→ 25%→ 35%→ 52%→ 63%）。高騰する原材料費が製造業の経営を圧迫していると考えられる。

製造業の主要指標
（業況判断 DI、売上高 DI、経常利益 DI、採算水準 DI、業況水準 DI）



ウクライナ情勢に伴う物価上昇

前期の業況判断 DI は、印刷・同関連産業を除いた製造業 7 業種がプラスの値を記録した。これら 7 業種のうち、今期は、食料品等製造業、化学・石油製品等製造業、機械器具製造業、その他の製造業の 4 業種がマイナス圏に落ち込んだ。その一因は、これまでの原材料価格の高騰に加え、ロシアによ



るウクライナ侵攻によって食品やエネルギーなどの幅広い商品の物価が上昇したことにあると考えられる。

製造業８業種の次期見通しは、厳しい状況が続いている印刷・同関連産業を除き、大きな悪化傾向を示してはいない。今期の売上高 DI と売上高次期見通し DI でマイナス側を記録したのは印刷・同関連産業のみであった。ただし、ロシアによるウクライナ侵攻の影響がどこまで広がるかは不透明であり、楽観視することはできないだろう。

経営成績の明暗を分ける価格転嫁

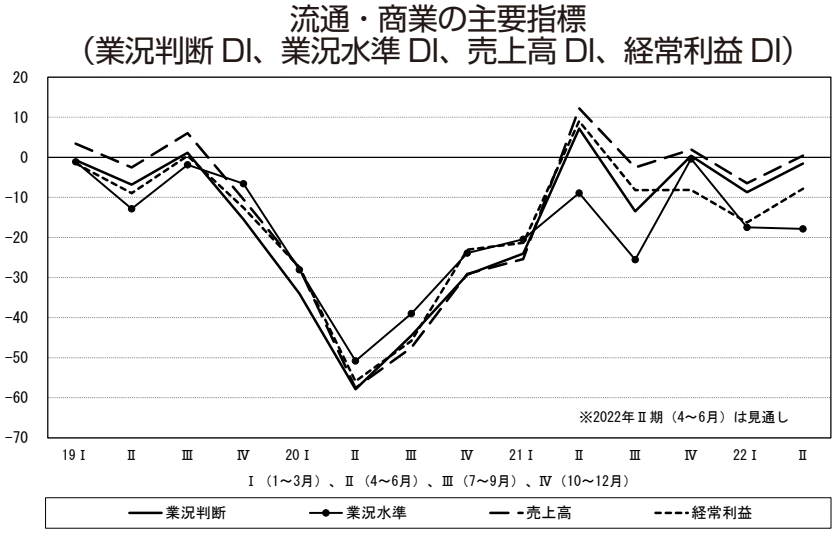
「経営上の努力」としての記述回答で多かったのが、原材料の価格転嫁である。例えば、「仕入価格がいっせいに上がり、価格転嫁や仕様変更に努めているが、急激な価格高騰に対応が追いつかない。資金繰りは、コロナ融資分でまかなえているが、現状が長びけば赤字におちいる恐れがあり、気が抜けない状態が続くことを危惧している（和歌山県、包装資材販売）」、「価格転嫁がむずかしいので資金調達でしのぎますが借入も限界です（長崎県、食料品製造業）」という会員企業の回答があげられる。原材料価格の高騰に苦しむ企業に対して、迅速な資金繰りの支援が求められている。

高騰する原材料費によって仕入価格が高まっているが、販売価格に転嫁できた企業は良好な経営成績を獲得する傾向にある。前年同期比で採算（経常利益）が好転した企業を対象にその理由を尋ねた項目をみると、最大の理由は売上数量・客数の増加（88%）であるが、2021 年 1-3 月期から売上単価・客単価の上昇という回答が増加している（14％→ 17％→ 25％→ 31％→ 32％）。また、2021 年 1-3 月期頃から経営上の問題点として仕入単価の上昇をあげる企業が多くなっているが（21％→ 39％→ 48％→ 67％→ 73％）、一部の企業は迅速に対応したようである。「価格転嫁交渉を最優先。さらに材料代が上がるため、再度、再々度の交渉が必要です（千葉県、ブリキ缶用部品製造）」という会員企業の回答にもある通り、価格転嫁が製造業の喫緊の経営課題である。

（c）流通・商業

今期は全主要指標において悪化基調となった。次期は改善、横ばいを見込んでいるが、その勢いは弱い。流通・商業5業種に着目すると、情報通信業はコロナ対応等に伴うデジタル化の影響を受けて好転、一方で運輸業は、原油をはじめとする仕入価格上昇に加え人材不足も重なり、非常に厳しい状況にある。

主要指標は悪化基調、仕入価格上昇の影響も



2022年1〜3月期の流通・商業の景況は、業況判断DI、業況水準DI、売上高DI、経常利益DIの主要指標において悪化基調となっている。前期（2021年10〜12月期）は新型コロナ感染者数減少に伴い、人流が回復したことによって経済活動が活発化し景気も上向いたが、2022年1月7日にオミクロン株の急激な感染拡大を受けて、まん延防止等重点措置が発令されたことによる影響が大きい。それらに加え、ロシアによるウクライナ侵攻がさらなるマイナス要因となっている。

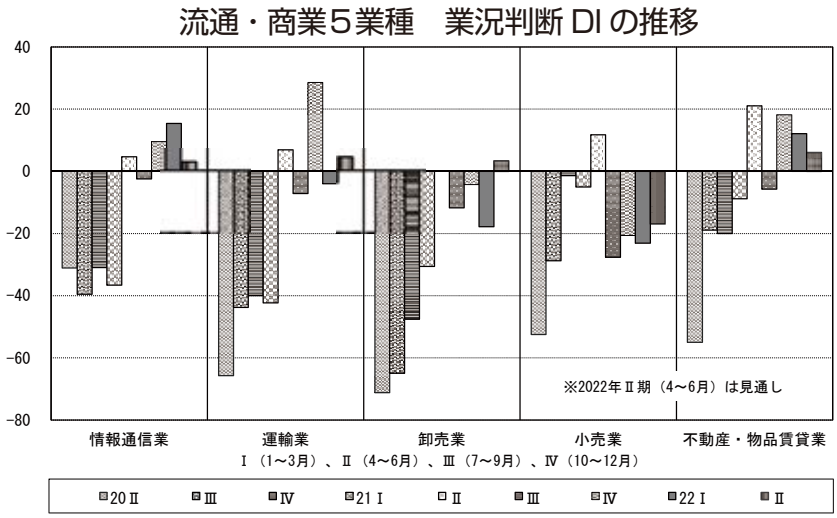
業況判断DIは0→△9、業況水準DIは0→△17、売上高DIは2→△6、経常利益DIは△8→△16と大きく悪化した。次期見通しは改善、横ばいが混在しているが、業況判断DIが△2、業況水準DIが△18、売上高DIが0、経常利益DIが△8とすべて水面下に位置しており、回復力は弱い。

他方、仕入単価DIは48→52と上昇、売上･客単価DIも17→25と上昇した。仕入単価DIと売上･客単価DIの差は31→27と若干縮まっているものの、建設業や製造業の価格差が大きい、つまり価格転嫁が進んでいないどころか、むしろ厳しくなっている状況等をみると、時間差で影響が出てくることを想定しておく必要があろう。流通・商業においても、次期は仕入単価DIが58、売上・客単価DIが32とさらなる上昇を見込んでおり、対策が急がれる。かかる仕入価格上昇の原因としては、コロナ禍を背景とした原油価格の上昇、コンテナ不足、運送費の上昇などに加え、ロシアによるウクライナ侵攻がこの傾向にさらなる拍車をかけると考えられる。

情報通信業はデジタル化の影響で好転、一方で運輸業は原油価格高騰等苛烈な状況が続く

流通・商業5業種別にみた今期の主要指標は、情報通信業が唯一好転した。コロナ対応等に伴うデジタル化の影響と思われる。悪化が目立ったのは運輸業、卸売業、小売業であるが、運輸業は売上高DIが25→17と8ポイント減少もプラス水準を堅持した一方で、経常利益DI（△18→△30）は12ポイント減でマイナスの度を深め、原油をはじめとする原材料費の高騰の影響などを大きく受けたことがうかがえる。

また、仕入単価DIは、運輸業（70→71）がほぼ横ばい、卸売業（69→63）の上昇圧力は弱まったが、高止まりが続いており、情報通信業（15→24）、小売業（34→46）、不動産･物品賃貸業（31→48）



と他の３業種も上昇している。売上・客単価 DI については、卸売業（9 → 26）が横ばい、運輸業（11 → 0）が下降、情報通信業（2 → 16）、小売業（9 → 26）、不動産・物品賃貸業（△ 4 → 17）で上昇した。運輸業の仕入単価 DI と売上・客単価 DI の差が大きく開いた。価格転嫁が追い付かない現状がここでも示されている。運輸業においては人手の過不足感 DI（△ 71 →△ 68）も高止まりしており、仕入価格上昇に加え人材不足も重なり、非常に厳しい状況にある。

今期の５業種別からみた特徴は、全体的に景況悪化傾向がみられる中、情報通信業の景況が好転したことと、運輸業の景況がいっそう深刻化していることである。情報通信業の好転要因として、「電子帳簿保存法への対応システムの着手、インボイス対応の必要性を顧客に説明（東京、ソフトウエア受託開発）」とあるように、コロナ対応に伴うデジタル化の進展、とくに電子帳簿保存法、インボイス制度への対応がある。他方、運輸業では「ロシア・ウクライナ問題で燃料の値上がりが一番問題となっている。運賃を値上げしていかないと大変です（埼玉、運送、倉庫）」との厳しい声がある。

（d）サービス業

サービス業の主要指標は悪化した。特に足元の景況感をみる業況水準 DI の減少幅が大きく、数値以上に悪化を実感している経営者が多いことがうかがわれる。特に、対個人サービス業においては、その傾向が顕著にみられる。人手の過不足感 DI は若干の緩和が見られた。経営上の問題点では「民間需要の停滞」の指摘割合が増加した。

主要指標は悪化、とりわけ対個人サービス業の悪化が顕著

サービス業の業況判断 DI は 13 → 1、業況水準 DI では 17 →△ 6 と大幅に減少した。次期は、業況判断 DI は 1 → 12、業況水準 DI は△ 6 → 3 と持ち直す見込み。

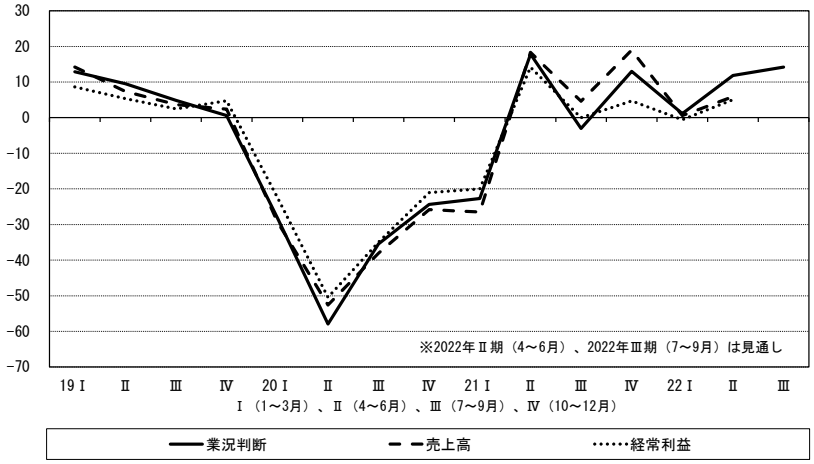
売上高 DI は 19 → 1、次期は 6、経常利益 DI は 5 →△ 1、次期は 5 と、売上高 DI、経常利益 DI においても、今期は悪化、次期は若干持ち直す見込みとなっている。

生産性と採算面に着目してみると、一人当たり売上高 DI が 17 → 5、一人当たり付加価値 DI が 15 →△ 1 と二桁の減少となった。売上・客単価 DI は 14 → 20、仕入単価 DI も 42 → 48 と両指標ともに 6 ポイント増加したが、次期見通しでは、売上･客単価 DI は 26、仕入単価 DI は 50 とその差が開き、仕入単価の上昇に価格転嫁が追い付かない可能性が出てきた。

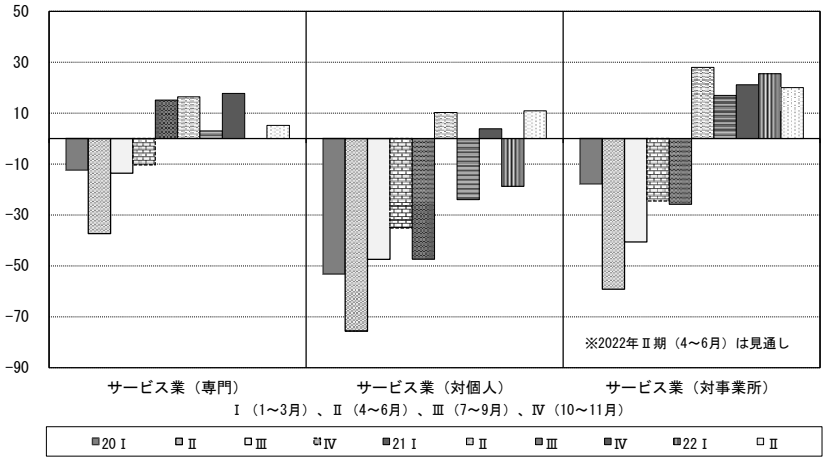
生産性に陰りが見えてきたところに仕入単価上昇が重なり、採算面で厳しさが出てきている。採算水準 DI は 35 → 15 と 20 ポイント減少した。指摘割合の内訳を見てみると、「黒字」企業は 57％→ 48％で減少した一方、「収支トントン」22％→ 19％で減少、「赤字」21％→ 33％と赤字の企業割合が増加している。

人材に関する指標においては、正規従業員者数DIが13→3、臨時・パート・アルバイト数DIは8→△3といずれも二桁の減少となり、人手の過不足感DIは△44→△37と不足感が緩和された。所定外労働時間DIも△1→△3と若干の減少となった。2022年1月以降のまん延防止等重点措置発令などによる営業自粛などでの仕事量の減少が影響していると考えられる。

サービス業の主要指標
（業況判断DI、売上高DI、経常利益DI）



サービス業3カテゴリー　業況判断DIの推移



サービス業3カテゴリーでは、前期に大きく改善した対個人サービス業の悪化が目立った。2022年1月以降のオミクロン株感染拡大による営業自粛が大きく響いたとみられる。業況判断DIは4→△19、足元の景況をみる業況水準DIが、対個人サービス業においては8→△45と53ポイントも急落した。売上高DI、経常利益DIも17→△23、△3→△17といずれも二桁の悪化となった。

対事業所サービス業と対専門サービス業については、業況判断DI（21→25、18→0）、業況水準DI（10→11、34→22）、売上高DI（27→19、14→10）、経常利益DI（21→11、0→7）と、指標によるバラつきはあるものの厳しい状況下で堅調さを保っている。

民間需要が伸び悩んでいる

サービス業の設備投資実施割合は33％→37％と増加した。設備投資実施内容をみてみると、「事務所・店舗・倉庫」20％→24％、「機器設備」44％→68％、「情報化設備」26％→24％、「自動車等運搬手段」18％→6％で、「機器設備」の増加と「自動車等運搬手段」の減少が目立った。投資実施目的は「能力増強」が49％→48％、「新製品・製品高度化」が23％→14％、「合理化・省力化」が21％→27％、「研究開発」が5％→3％、「維持補修」が34％→38％と、「新製品・製品高度化」の減少が目立った。

経営課題はどうかというと、経営上の問題点上位5項目では「民間需要の停滞」31％→38％、「人件費の増加」38％→36％、「従業員の不足」37％→33％、「仕入単価の上昇」25％→32％と、「民間需要の停滞」、「人材」に関する課題に加えて「仕入単価の上昇」も課題として浮上してきている。

上記の課題に対して回答企業はどう対応しようとしているか。経営上の力点として、今期は「新規受注（顧客）の確保」48％→56％が増加した。既存顧客の需要停滞が深刻化しており、「新たなる収入

源として新サービスの導入を決めた（茨城、温浴施設の運営）」、「店舗外売上（自社デリバリー、ECサイト）を伸ばす努力をしている（広島、飲食業）」と新規事業に取り組む声もあった。

〔Ⅵ〕経営上の問題点

今期も「仕入単価の上昇」の指摘増加が続き、DOR 調査が始まって以来、もっとも高い割合となった。企業規模別や地域経済圏別でも「仕入単価の上昇」が経営上の問題点の第1位を占めた。こうした中で、「民間需要の停滞」は、下降傾向に歯止めがかかり、上昇に転じた。今後は「民間需要の停滞」にも注視していく必要がある。

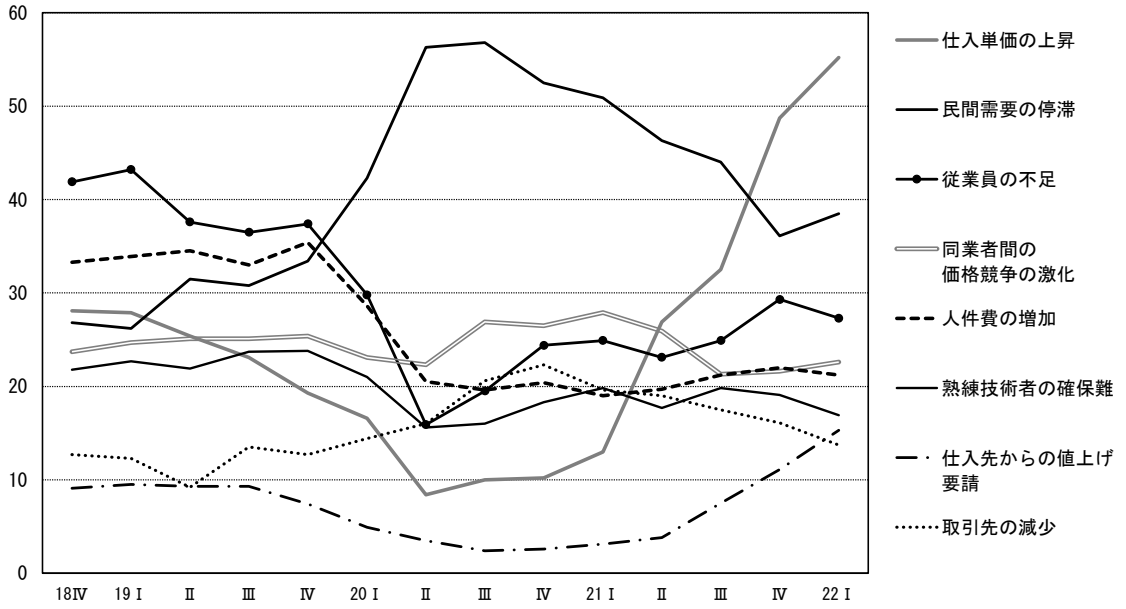
仕入単価の上昇とともに民間需要の停滞も上昇に転じる

今期も経営上の問題点で第1位となったのは、「仕入単価の上昇」（49％→55％）である。「仕入単価の上昇」は7期連続で上昇し、1990年にDOR調査が始まって以来、もっとも高い割合となった。原油をはじめさまざまな原料価格の上昇が続いており、企業経営に悪影響をもたらしている。「仕入価格がいっせいに上がり、価格転嫁や仕様変更に務めているが、急激な価格高騰に対応が追い付かない。（和歌山県、包装資材販売）」といった深刻な意見が多く寄せられている。「仕入先からの値上げの要請」は15％→16％と目立った変化は見られないが、2020年4～6月期を底にして、ゆるやかな上昇が続いている。

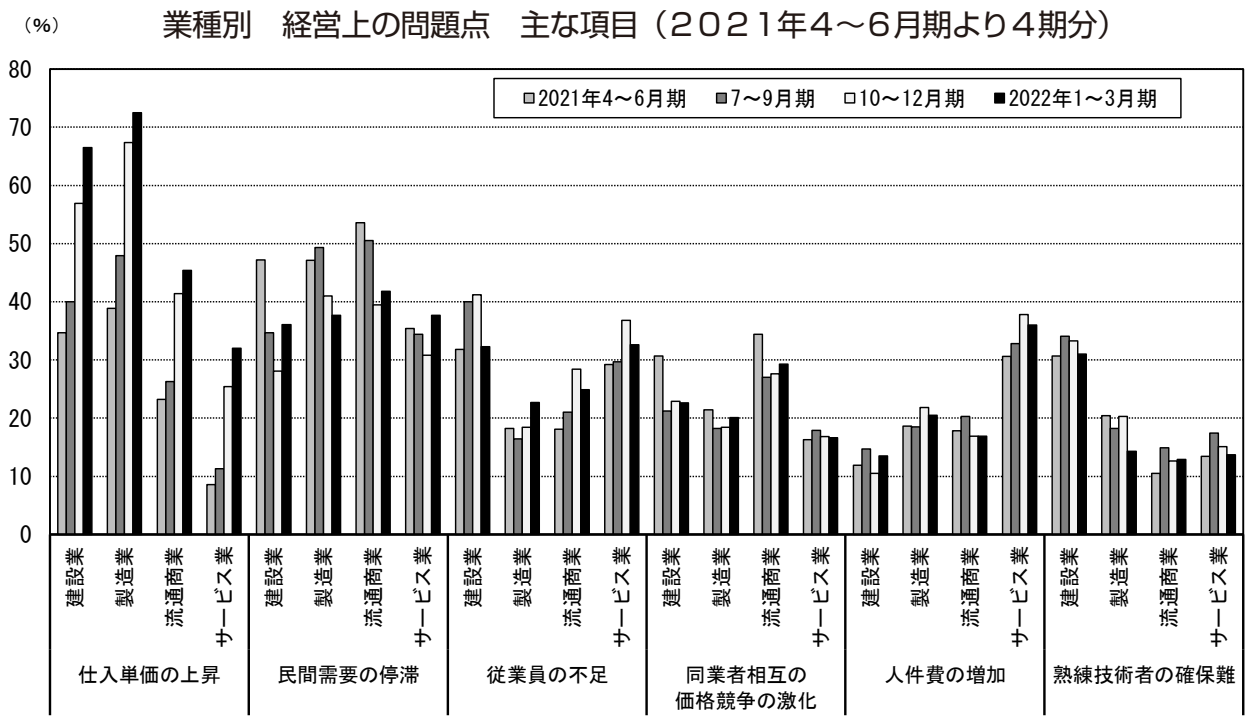
第2位の「民間需要の停滞」は2020年7～9月期以降5期連続で低下していたが、今期は36％→39％と上昇に転じた。仕入単価の上昇に加え、需要が落ち込むと経営環境が一段と厳しくなるので、今後の動向を注視する必要がある。

第3位は、「従業員の不足」で29％→27％とほぼ前期並みの水準で推移した。第6位の「熟練技術

経営上の問題点（主な項目）推移



Ⅰ（1～3月）、Ⅱ（4～6月）、Ⅲ（7～9月）、Ⅳ（10～12月）



者の確保難」も 19％→ 17％と前期同様の水準となった。人材に関する問題は、新型コロナウイルス感染拡大以降、いずれも横ばいで推移している。第 4 位の「同業者相互の価格競争の激化」は 22％→ 23％、第 5 位の「人件費の増加」は 22％→ 21％と、それぞれ前期並みの水準であった。

建設業と製造業では、仕入単価の上昇が一段と深刻化

業種ごとに経営上の問題点を取り上げると、建設業は「仕入単価の上昇」が 57％→ 67％と一段と上昇した。「民間需要の停滞」は、3 期連続で低下していたが 28％→ 36％と上昇に転じた。人材面においては、「従業員の不足」は 41％→ 32％と低下するものの、「熟練技術者の確保難」は 33％→ 31％と大幅な改善は見られなかった。

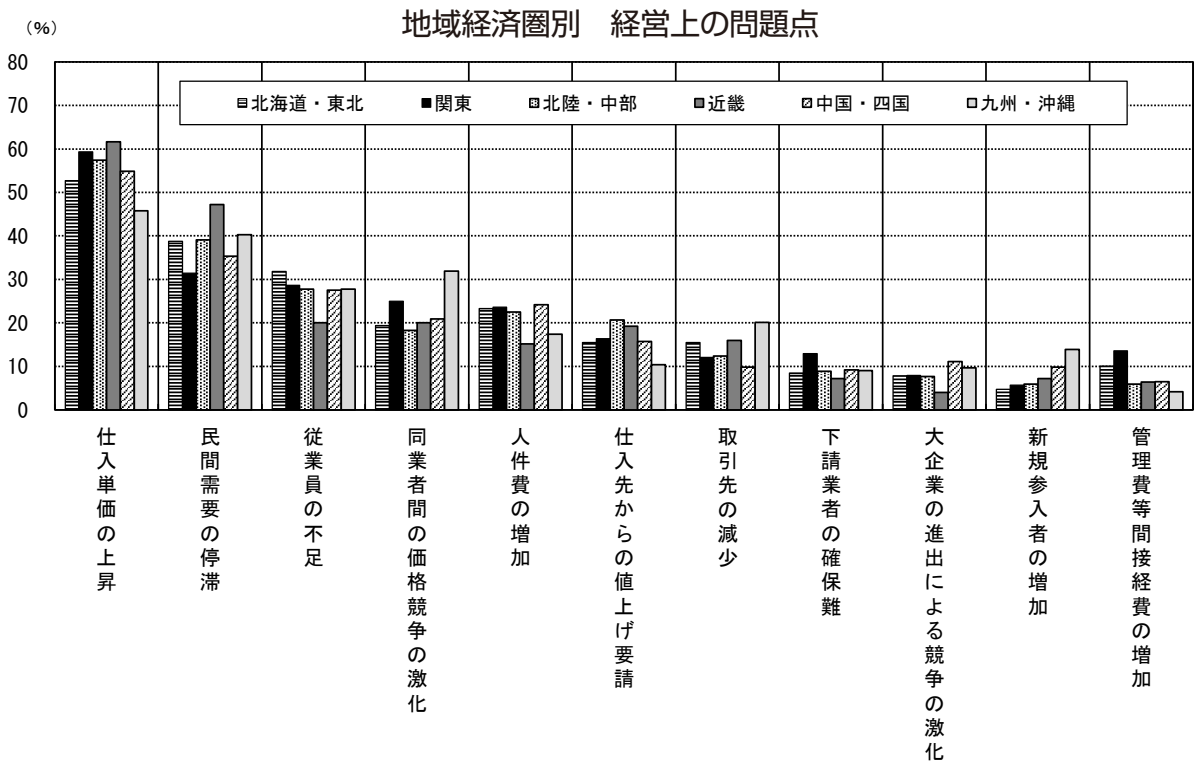
製造業は「仕入単価の上昇」が 67％→ 73％と上昇傾向を強めた。4 業種のなかで、もっとも高い割合となった。「仕入先からの値上げの要請」も 22％→ 26％と上昇した。製造業では、特に仕入単価の上昇が深刻化している。「民間需要の停滞」は、41％→ 38％とわずかに低下した。

流通･商業でも「仕入単価の上昇」が 41％→ 45％と上昇した。「民間需要の停滞」は 40％→ 42％、「同業者相互の価格競争の激化」は 28％→ 29％と、それぞれ前期同様の水準で推移した。また、「従業員の不足」は 28％→ 25％とわずかに改善したが、「熟練技術者の確保難」は前期の 13％から変化はなかった。

サービス業は「仕入単価の上昇」が 25％→ 32％と上昇するものの、他の 3 業種と異なり第 4 位となっている。第 1 位は、「民間需要の停滞」（31％→ 38％）、第 2 位は、「人件費の増加」（38％→ 36％）、第 3 位は、「従業員の不足」（37％→ 33％）となっている。サービス業では、仕入単価の上昇よりも需要停滞が問題とされている。

すべての企業規模、地域で仕入単価の上昇が第 1 位を占める

企業規模別に経営上の問題点をみても、すべての規模で「仕入単価の上昇」が 50％を上回り、第 1 位となっている。まず、20 人未満では、第 1 位の「仕入単価の上昇」は 45％→ 54％と上昇し、第



2 位の「民間需要の停滞」も 39％→ 42％とわずかに上昇した。第 3 位の「従業員の不足」は、25％→ 23％とほぼ前期並みの水準で推移した。20 人以上 50 人未満では、第 1 位の「仕入単価の上昇」は 56％→ 57％と高止まりの状態が続き、第 2 位の「民間需要の停滞」も 34％→ 35％と前期同様の水準となった。第 3 位の「従業員の不足」は、32％→ 27％と低下に向かった。

50 人以上 100 人未満では、第 1 位の「仕入単価の上昇」が 51％→ 56％と上昇し、第 2 位の「従業員の不足」も 34％→ 37％とわずかに上昇した。「民間需要の停滞」は、35％→ 31％となり、第 2 位から第 3 位へと後退した。100 人以上では、第 1 位の「仕入単価の上昇」が 42％→ 55％、第 2 位の「民間需要の停滞」が 34％→ 42％と、それぞれ大きく上昇した。第 3 位の「従業員の不足」は、39％→ 36％と幾分低下した。

続いて、地域経済圏別に経営上の問題を取り上げていくと、すべての地域で「仕入単価の上昇」が第 1 位を占めている。北海道･東北は、第 1 位の「仕入単価の上昇」が 44％→ 53％と一段と上昇した。第 2 位の「民間需要の停滞」は 37％→ 39％、第 3 位の「従業員の不足」は 33％→ 32％と目立った変化は見られなかった。関東も第 1 位の「仕入単価の上昇」が 51％→ 59％と大きく上昇した。第 2 位の「民間需要の停滞」は 38％→ 31％と低下し、「従業員の不足」は前期の 29％と変わらずに推移した。

北陸･中部では、第 1 位の「仕入単価の上昇」は 56％→ 57％と高止まりの状態が続き、第 2 位の「民間需要の停滞」は 35％→ 39％と上昇した。第 3 位の「従業員の不足」は､28％と前期から変化がなかった。近畿は、第 1 位の「仕入単価の上昇」が 53％→ 62％と上昇傾向を強め、6 地域のなかでもっとも高い割合に達した。第 2 位の「民間需要の停滞」も 38％→ 47％と大幅に上昇した。ただし、第 3 位の「従業員の不足」は、24％→ 20％と幾分改善した。

中国・四国では、第 1 位の「仕入単価の上昇」が 45％→ 55％と大幅に上昇した。第 2 位の「民間需要の停滞」は 37％→ 35％、第 3 位の「従業員の不足」は 30％→ 28％と、それぞれほぼ前期並みの水準で推移した。九州･沖縄では､第 1 位の「仕入単価の上昇」は 42％→ 46％と上昇した。第 2 位の「民間需要の停滞」は 31％→ 40％、第 3 位の「同業者相互の価格競争の激化」は 21％→ 32％と上昇傾向を強めた。

〔Ⅶ〕経営上の力点

前期まで上昇傾向にあった景況感は、新型コロナ第７波とウクライナ情勢の激化等の影響から、下振れが起きている。企業から悲鳴に近い声も多数聞かれる現状である。そうした中、経済産業省は中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジを地域全体で推進するため、2022 年 4 月 1 日から全国 47 都道府県に「中小企業活性化協議会」を設置した。効果のある中小企業政策を期待しているが、有効な中小企業政策とは何か、その答えは中小企業の現状から導き出されることが肝要である。

新型コロナ第７波とウクライナ情勢の激化により全体的に厳しい

経営上の力点において、前期と比較して、「付加価値の増大」（52％→ 53％）はほぼ変化なく、「新規受注（顧客）の確保」（53％→ 59%）は増加している。なお､景気が厳しい様相を示している影響から、「人材確保」（41％→ 37％）への注力が弱まっている。

主な企業の声では、「物価が上昇し、原材料も 1.2 から 1.5 倍高騰している現状。政府は助成金、補助金等様々な支援策を取ってはいるが効果は低い（青森、製造業）」、「コロナ禍も２年続き、市の産業基盤である観光の衰退も著しく、これを機に事業を止める商店・企業も多く、このままでは、自社も経ちいかなくなる。ロシアのウクライナへの侵攻もあり、物価が上がったことから、当社としても値上げに踏み切った（静岡、日本茶製造業）」などコロナ禍の影響に加え、原材料高や世情不安も関連し、企業環境の不透明感が日に日に高まっているといえよう。

業種別特徴として､建設業における増加傾向は「新規受注の確保」（49％→ 63％）､「情報力強化」（15％→ 25％）、「社員教育」（43% → 50％）であり、減少傾向は「人材確保」（62％→ 44％）、「付加価値の増大」（54％→ 41％）となっている。企業の声として、「社員の経営参画意識向上のため、BCP やエコアクション 21 を通して、経営的戦略を推進している。若手社員の能力向上のために国家資格などを優先的に習得している（岡山、建設業）」、「現在の状況下で経営者と社員がどうやって乗り越えて会社を維持・発展させていくかを考える良い時期でもあると痛感している。コミュニケーションを第一に心がけている（鹿児島、建設業）」などが見られ、厳しい状況を社員とともに乗り越え、次

業種別「経営上の力点」ポイントの増減

※２０２１年１０～１２月期、２０２２年１～３月期との比較

	増　加		減　少	
建設業	新規受注の確保	13.4	付加価値の増大	△ 12.7
	情報力強化	9.7	人材確保	△ 17.4
	社員教育	6.3		
製造業	付加価値の増大	6.4	新規事業の展開	△ 2.6
			得意分野の絞り込み	△ 2.6
流通・商業	新規受注の確保	5.1	情報力強化	△ 3.6
	付加価値の増大	3.3		
サービス業	新規受注の確保	8.4	人材確保	△ 5.3
	人件費以外の経費節減	4.8	社員教育	△ 5.7

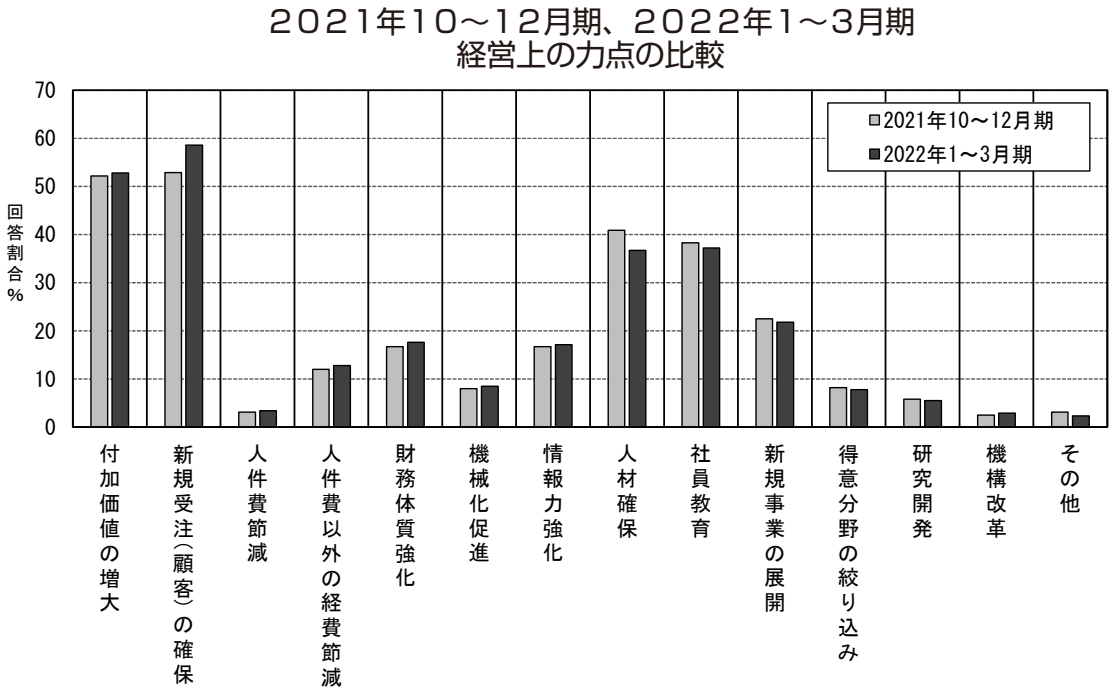
につなげていこうとする姿勢が見られる。

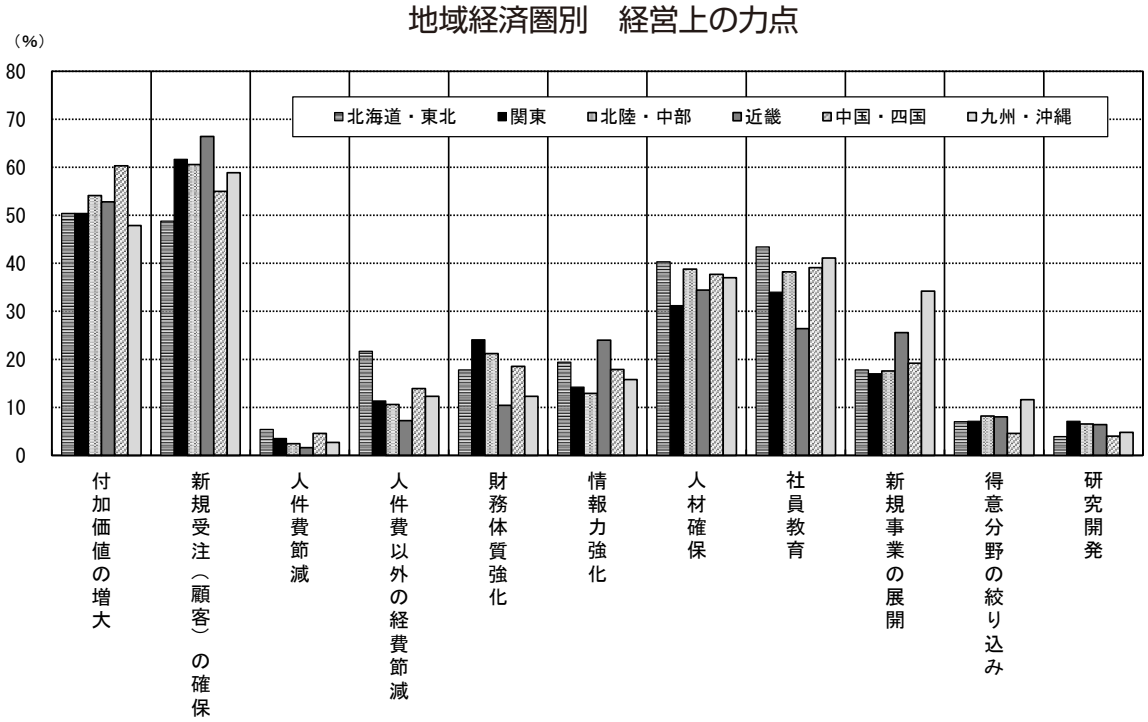
次に、製造業における増加傾向は「付加価値の増大」（54％→60％）であり、減少傾向は「新規事業の展開」（26％→23％）、「得意分野の絞り込み」（10％→7％）となっている。企業の声として、「価格転嫁交渉を最優先。さらに材料代が上がるため、再度、再々度の交渉が必要です（千葉、ブリキ缶部品製造業）」、「リードタイムのない大きな値上げに対し強く抗議し、値上げ幅・時期を縮小させた。今後仕入ルートの見直しと共同購入等の視野にいれている（愛知、有機溶剤製造業）」などが見られ、経営不安要素を打破する強い意志を感じる。

流通･商業では、増加傾向として「付加価値の増大」（53％→56％）、「新規受注の確保」（55％→60％）、「財務体質強化」（17％→20％）であり、減少傾向は「人材確保」（34％→32％）、「情報強力化」（24％→21％）となっている。企業の声として、「トラック運送業においては、燃料価格上昇によるコスト増加の影響と尿素の不足も含めて、営業利益と経常利益は圧迫され続けている。ドライバー不足も深刻である、厳しい状況の中でも協働し合う姿勢と投資への行動が大切である。コロナ融資の生きた投資となるよう使い方の判断が必要です（奈良、一般貨物輸送業）」、「自社で値決めのできる商材の販売に注力し、粗利を確保。営業や業務はDX化の推進。展示会などを活用した新規顧客の開拓（愛知、生産財販売業）」などが見られる。

サービス業では、増加傾向として「新規受注の確保」（48％→56％）、「人件費以外の経費節減」（13％→18％）、「新規事業の展開」（22％→26％）であり、減少傾向は「人材確保」（47％→42％）、「社員教育」（42％→36％）となっている。

企業の声として、「昨年末の11～12月は久しぶりに客足が戻り売り上げも伸びた。しかし年末のオミクロンの感染拡大により急減速。今まで一番酷い状態である（京都、飲食業）」、「コロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻により今後の日本経済にどのような影響が出るのか見通しが立たない状況で確実に民需は冷え込んでいる。しかし、SDGsやGHG（Greenhouse Gas：温室効果ガス）排出量低減に関する提案では少しではあるが実績を上げている。今後もこうした提案により売上増を図りたい（福岡、排水処理装置設計）」などが見られる。





業況判断 DI はすべての地域で二桁の大幅減少

地域経済圏別に見ると、各地域の業況判断 DI 値（前期比）は、すべての地域で大幅に減少した。北海道・東北 7 →△ 32、関東 22 →△ 14、北陸・中部 20 →△ 22、近畿 10 →△ 12、中国・四国 11 →△ 12、九州･沖縄 17 →△ 14 となった。前年同期（2021 年 1 ～ 3 月期）で比較すると、北海道･東北△ 9 →△ 17、関東 18 → 1、北陸・中部 19 →△ 2、近畿 13 → 2、中国・四国△ 1 →△ 8、九州・沖縄△ 1 →△ 17 となっており、大都市圏以外はすべて水面下に沈んだ。

そうした中、経済産業省は中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジを地域全体で推進するため、2022 年 4 月 1 日から全国 47 都道府県に「中小企業活性化協議会」を設置した。効果のある中小企業政策を期待しているが、有効な中小企業政策とは何か、その答えは中小企業の現状から導き出されることが肝要である。

回答企業の「経営上の努力（記述回答）」で紹介された対応策

原材料費値上げと価格転嫁等への対応

○燃料等の値上りを価格転嫁として入浴料の値上げを行う。新たなる収入源として新サービスの導入を決めた。（茨城、温浴施設の運営、サービス業）

○価格転嫁交渉を最優先。さらに材料代が上がるため、再度、再々度の交渉が必要です。次回以降には賃上げ分も含めることを検討中です。（千葉、ブリキ缶用部品製造、製造業）

○リードタイムの無い大きな値上げに対し強く抗議し値上げ時期幅を縮小させた。今後仕入れルートの見直しと仲間での協同購入等も視野に入れる事も検討する。（愛知、有機溶剤の製造販売、製造業）

新規顧客、市場創造への対応

○電子帳簿保存法への対応システムの着手、マーケティング。インボイス対応の必要性を顧客へ説明。（東京、ソフトウェア受託開発、流通・商業）

○自社で値決めのできる商材の販売に注力し、粗利を確保。営業や業務の DX 化の推進。展示会などを活用した新規顧客の開拓。（愛知、生産財の販売、流通・商業）

○１～２年後の社会を見越し、新たな市場をつくり出すことに挑戦し続けている。「新しいドメインの開拓」「新製品の研究開発」を試みており、その土台となる取り組みとして①社員教育②労働環境改善③付加価値の創造④マネジメントシステムの実践⑤次世代リーダーの育成⑥管理会計の導入⑦生産設備の増強を実施している。新型コロナやウクライナ情勢により経済への悪影響が続く中、中長期的な対策を打ち続け、改善を一歩ずつ進める。（東京、産業用機器開発販売、製造業）

人材への投資

○社員の経営参画意識の向上のため、BCP やエコアクション 21 を通して、経営的戦略を推進している。10 年ビジョンに則って、業態変化計画を立案して、将来の技術者や熟練工不足に対応する。若年社員の能力向上のために国家資格等を優先的に収得している。（岡山、建設業）

○社員教育：管理職に対して経営計画の経過報告と今後考えられる経営上の危機への対応（利益の確保）について説明した。今後は、中堅社員（管理職候補者）に対しても実施していこうと考えている。注）原油高、半導体不足による資材、部品等の高騰・調達難は尋常ではありません。危機意識の元、全社員一丸となって乗り越えねばと気を引き締めています。（大分、管工事業、建設業）

○どのような状況にあっても人材育成は経営における根幹であり、リーダー研修・一般研修、学術研修など人が育つ環境の整備と研修計画を推進していきます。コロナが落ち着けば海外研修も企画したい。岡山県中小企業家同友会の社員共育大学への参加も継続的に続けていく。（岡山、病院、サービス業）

○社員に外部環境を伝えることを怠らない。一歩でも半歩でも前進できるように関係性の強化。（兵庫、社労士事務所、サービス業）

速 報

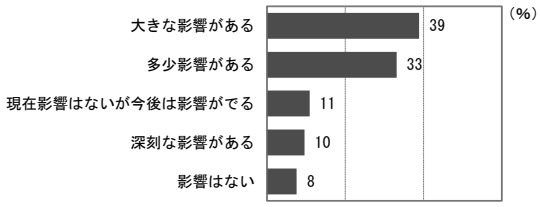
２０２２年１～３月期　ＤＯＲオプション調査
ＤＯＲ回答企業の「中小企業の調達難や価格上昇」について

原油価格の高騰や、その影響によるコスト上昇の影響は、近年 DOR 調査結果でも顕著に出てきています。「経営上の努力（記述)」でもその対応についての多くの声が寄せられています。そこで、1～3月期のオプション項目では、調達難や価格上昇の現状について回答いただきました。主な結果は下記の通りです（有効回答数 880 件)。

調達難や調達価格上昇の「影響がある」が８割強

調達難や調達価格上昇の影響についてたずねたところ、「深刻な影響がある」と回答した企業は 10%、「大きな影響がある」と回答した企業は 39%、「多少影響がある」と回答した企業は 33%で、82%の企業で何らかの「影響がある」ことがわかりました。

図１　調達難や調達価格上昇の影響



「深刻な影響がある」と回答した割合は業種によって大きな差がありました。製造業では全体よりも 4 ポイント高い 14%の企業で、特に化学・石油製品製造業では 21%の企業で影響があることが分かりました。

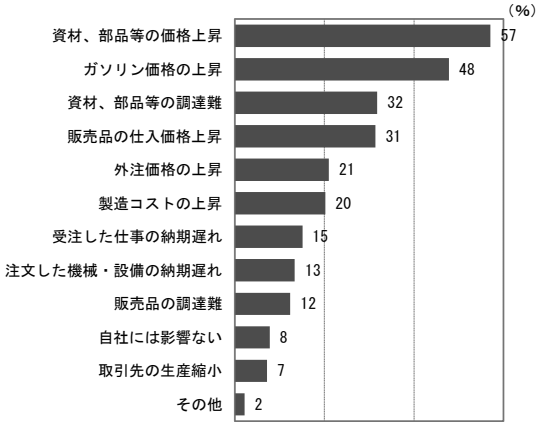
逆に「影響はない」（全体で 8%）と回答した企業の割合が高かったのは、情報通信業（36%)、専門サービス業（29%)、対事業所サービス業（21%）と直接商品を取り扱わない業種での影響が高くなる傾向が見られました。**(図１)**

主に直面しているのは「資材・部品等の価格上昇」「ガソリン価格上昇」

上記設問に加えて、直面している課題についてたずねたところ、「資材、部品等の価格上昇」は 57%、「ガソリンの価格上昇」が 48%と約半数の企業で直面していると回答、続いて「資材、部品等の調達難」32%、「販売品の仕入価格上昇」31%と並びました。

「資材、部品」に着目してみると、建設業での影響が特に深刻で、建設業に限ると価格上昇は 78%、調達難は 59%といずれも全体よりも 20 ポイント高い割合となっています。**(図２)**

図２　調達難や調達価格上昇に関して直面している問題

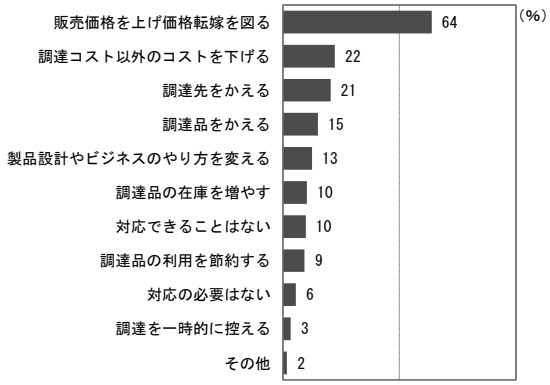


６割の企業で販売価格を上げ価格転嫁を図る

さらに、具体的にどのような対策をしているかをたずねたところ、「販売価格を上げ価格転嫁を図る」が 64%と飛び抜けて高い割合となりました。

製造業（80%)、建設業（72%）ではさらに割合が高く、逆に流通・商業（57%)、サービス業（40%）は低い傾向がみられました。製造業の中でも食品製造業は 84%で指摘されています。今春から食料品が相次いで値上げに踏み切ったことが話題にのぼっていますが、その要因が調査結果にも反映されているようです。**(図３)**

図３　調達難や調達価格上昇への具体的対策



同友会景況調査報告（DOR）協力研究者

（五十音順、敬称略）

飯島　寛之	立教大学経済学部准教授
植田　浩史	慶應義塾大学経済学部教授
梅村　仁	大阪経済大学経済学部教授
鬼丸　朋子	中央大学経済学部教授
菊池　航	立教大学経済学部准教授
田浦　元	広島経済大学メディアビジネス学部教授
長山　宗広	駒澤大学経済学部教授
長谷川　英伸	玉川大学経営学部准教授
藤木　寛人	高千穂大学経営学部准教授
山本　篤民	日本大学商学部教授
和田　耕治	日本大学工学部教授

（2022 年 4 月現在）

同友会景況調査報告（DOR）No.140

2022 年 4 月 30 日発行（季刊）

編集・発行　中小企業家同友会全国協議会（中同協）
企業環境研究センター

〒 102-0074 東京都千代田区九段南 4-7-16
市ヶ谷 KT ビル 3F
電話 03(5215)0877 、FAX 03(5215)0878
URL https：//www.doyu.jp
E-mail center@doyu.jp

※ DOR（ドール）とは DOyukai Research の頭文字をとったものです。