

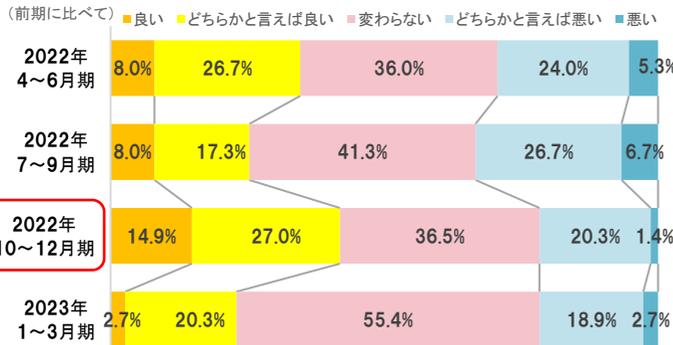
神戸商工会議所 経営経済四半期動向調査 (2022年10~12月期) 調査結果

●調査対象 神戸商工会議所会員74事業所 / 対象106事業所
 ●調査時期 2022年12月2日~16日

●調査内容 1~2: 定期調査 / 3~4: 付帯調査

1. 各社の業況について

- ◆今期(10~12月)は、「良い」「どちらかと言えば良い」が4割を占め、改善傾向が示された。
- ◆来期(1~3月)の予測は、半数以上が「変わらない」としており、依然として慎重な見方が伺える。



前期との比較 7~9月 →10~12月	良い / どちらかと言えば良い		どちらかと言えば悪い / 悪い	
		25.3%→41.9%	+16.6	33.4%→21.7%
主な業種	旅館、ホテル、旅行、商店街 など		鉄鋼、総合商社、靴・ファッション小売 など	

(参考) 前回調査時 2022年10~12月期 予測



2. 各社・業界での特徴的な動きなど

(1) 個人消費の動向

- 百貨店や路面店での売上が回復、伸びている。【靴・履物製造・販売】
- 制限緩和で観光客や外国人が戻ってきたため、売上も戻りつつある。【食肉小売・飲食店】
- 国内は全国旅行支援、インバウンドは水際対策の緩和の影響により業績が良好。【旅行】
- 生活必需品の相次ぐ値上げなどもあり、物販、飲食の売上は、あまり良くない。【不動産】
- 生活コスト上昇による消費減退の懸念がある。【食品製造・靴】

(2) 供給制約

- 納期遅延が解消しつつあり、業績もある程度まで回復する見込み。【建築材料卸売】
- 建設資材の納期不確定で工期が決まらず、苦慮している。【総合建設/電気工事】
- 納期面では部品不足による遅延も出てきている。【機械器具卸売/電気機械器具卸売】
- 調達期間の長期化が生産の足かせになり、納期遅延の要因になっている。【食品製造】

(3) 原材料・資源価格等の高騰・円安

- 円安により原材料価格が高騰、人手不足により労働コストも上昇している。【食品加工】
- 建設資材の高騰で、顧客の設備投資予算と現状価格に乖離生じている。【総合建設】
- 輸入品販売事業において、原料費や海上輸送費の高騰、為替変動に伴う仕入コストが増加している。【飲料卸売/総合商社】

(4) 価格転嫁

- 契約で縛られている得意先に対しては、価格転嫁が難しい。【工業用ゴム製品製造】
- 過去2回の価格改定ではコスト上昇分をカバーできておらず、さらなる価格改定も視野に入らなければならない。【食品製造】
- 価格改定時期の延長要請が強く、効果が出るまで相応の時間を要する。【食品製造】
- 価格転嫁を行ったが、客数減少で収益回復ができていない。【飲料卸売】
- 新規受注案件では、資材高騰が認知されているため、設定価格に理解を得られるが、現在請けている工事についてはかなり厳しい。【総合建設】
- 消費者が納得する範囲で価格決定せざるを得ない。【建材卸売/家事代行/食品小売】

(5) 人手不足

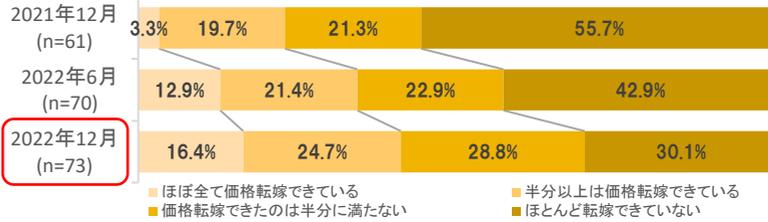
- 業務の見直しや新システム導入などの生産性向上に取り組んでいる。【総合建設】
- 中止になっていたイベントが一気に開催される様になり、人手不足が深刻【催会場装飾】
- 人の動きが戻ってきている一方で、人手不足が深刻化している。【旅館】
- 受注は堅調だが、大型の案件があっても参入できる人員が少ない。【設備工事】

(6) その他

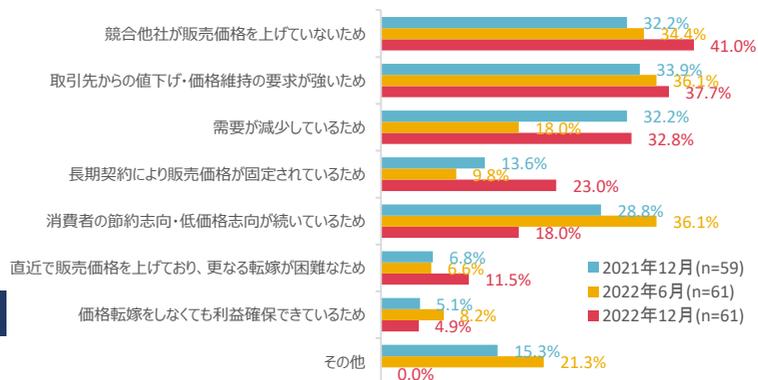
- SDG'sを意識し、ISO14001を取得予定。全社員が環境を意識し始めた。【電気工事】
- インボイス制度の運用不詳で、無駄な労力が生じている。【電気機械器具卸売】

3. 価格転嫁について

コスト上昇分の価格転嫁について、「ほぼ価格転嫁できている」が全体の16.4%と、前回調査時(2022年6月)から3.5ポイント増加した。およそ7割の企業で一定程度価格転嫁に取り組んでいる状況が伺えたが、未だ3割の企業が「ほとんど転嫁できていない」と回答した。



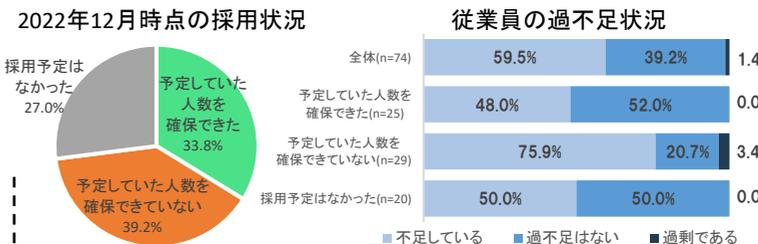
価格転嫁が進まない理由については、割合が高かった順に「競合他社が販売価格を上げていないため」「取引先からの値下げ・価格維持の要求が強いため」「需要が減少しているため」であった。「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」は18.1ポイント数字を下げた。(複数回答)



4. 人材の確保状況について

今年度の採用活動の状況について尋ねたところ、「予定人数を確保できた」のは全体の33.8%で、「現時点で確保できていない」は39.2%、「採用予定はなかった」は27.0%であった。

また、従業員の過不足については、全体の約6割で「不足」している結果となった。採用活動において「予定人数を確保できていない」とした企業の75.9%で「不足」していた。「確保できた」「採用予定はなかった」と回答した企業でも、およそ半数で人手が不足していた。



(採用活動・雇用に関する課題)

- ・募集するが、応募が来ない/少ない。【機械器具卸売/食料品小売/食肉小売・飲食店】
- ・大手企業が採用数をコロナ前の水準に戻したため、求職者が流れる。【鉄鋼/食品製造】
- ・慢性的な人手不足の状況が続いているものの、業績は見通せないため、ベースアップ等待遇の改善は難しい。【食品加工/観光施設/土木工事】

(社内の体制・制度改革や人材確保に向けた取り組み)

- ・物価高を受けて、冬期賞与に併せて生活支援手当を支給した。【総合商社】
- ・雇用維持のため、ベースアップ等待遇改善を行っている。【催会場装飾/建築材料卸売】
- ・働き方改革の一環で平時のリモートワークの制度化を検討中。【産業機械製造・販売】
- ・コロナ禍を機に、業務効率改善のため、社内会議はオンライン開催を原則とするなど、社内ルールの見直しを行った。【建築材料卸売/総合商社/化成品製造】
- ・設備の自動化、RPA導入などによる省人化への取り組みを継続。【工業用ゴム製造】
- ・働きやすい環境構築に力を入れ、採用活動でアピールしている。【情報サービス/電気工事】
- ・通年採用にすることで多様な人材確保を目指している。【菓子製造・販売】
- ・技術職に文系卒業者を採用し、研修・教育を行いながら雇用を維持している。【設備工事】