

令和 7 年 11 月

[ 令和 7 年度長崎県景気動向調査 (第 2 回) ]

- 調査の時期：令和 7 年 5 月及び 10 月の年 2 回
- 第 2 回調査時期：令和 7 年 10 月 10 日～10 月 27 日
- 調査方法：調査票によるアンケート調査(委託調査機関：(株)東京商工リサーチ長崎支店)
- 対象先：県が指定する企業 150 社 (回答企業 86 社：製造業 (食品加工) 8 社、製造業 (食品加工除く) 34 社、卸売業・小売業 36 社、宿泊業・サービス業 8 社)

※回答企業は 86 社であったが、設問により回答状況に相違がある。また、パーセンテージは小数点第 2 位以下を四捨五入しているため、合計が 100.0%とならない場合がある。

- 調査対象業種：製造業 (食料品製造業、飲料・たばこ・飼料製造業、繊維工業、パルプ・紙・紙加工品製造業、印刷・同関連業、化学工業、プラスチック製品製造業、窯業・土石製品製造業、鉄鋼業、非鉄金属製造業、生産用機械器具製造業、業務用機械器具製造業、電子部品・デバイス・電子回路製造業、電気機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、その他の製造業)  
卸売業・小売業  
宿泊業・サービス業

## 長崎県の景気の現状(要約)

『県内の景気は緩やかな回復傾向を維持しているが、コストアップの影響など先行きの不透明感から、回復のペースは鈍化している』

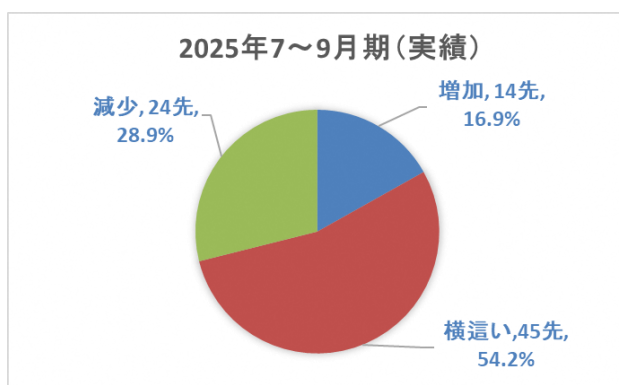
### 1. 生産・販売動向(前年同期比)

#### (1) 生産量または生産額、販売額 [全業種]

○有効回答数:2025 年 7～9 月期(実績)は 83 先

「増加」が前回調査より大幅に減少

2025 年 7～9 月期(実績)は「増加」が 14 先で 16.9%、「横這い」が 45 先で 54.2%、「減少」が 24 先で 28.9%であった。



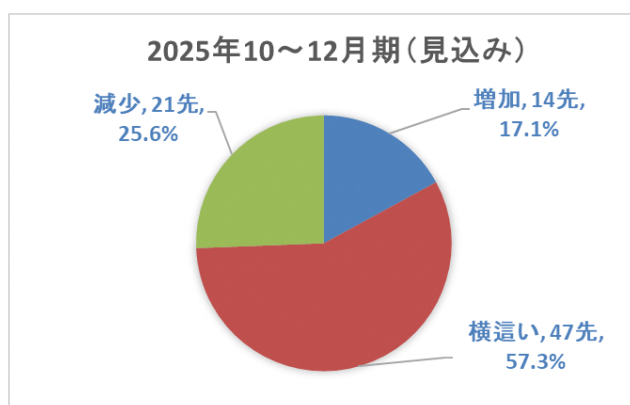
前回調査 2025 年 1～3 月期(実績)は「増加」が 29.9%で前回調査比 13.0 ポイントダウン、「横這い」は 43.7%で同比 10.5 ポイントアップ、「減少」は 26.4%で同比 2.5 ポイントアップした。

実績では、前回調査比で「横這い」・「減少」が増え、「増加」が大幅に減少したことから、生産・販売動向は厳しさがうかがわれる結果となった。

○有効回答数:2025 年 10～12 月期(見込み)は 82 先

「減少」が前回調査より唯一増加

2025 年 10～12 月期(見込み)は「増加」が 14 先で 17.1%、「横這い」が 47 先で 57.3%、「減少」が 21 先で 25.6%であった。



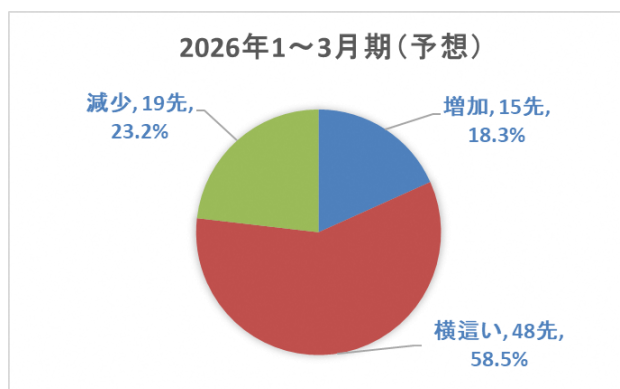
前回調査 2025 年 4～6 月期(見込み)は「増加」が 18.8%で前回調査比 1.7 ポイントダウン、「横這い」が 62.4%で同比 5.1 ポイントダウン、「減少」が 18.8%で同比 6.8 ポイントアップした。

見込みでは、「減少」が唯一増加。前回調査では「減少」が大幅に減少していただけに、足元の生産・販売動向については厳しい状況に転じた様子がうかがえる。

○有効回答数:2026 年 1～3 月期(予想)は 82 先

「増加」が前回調査より唯一増加

2026 年 1～3 月期(予想)は「増加」が 15 先で 18.3%、「横這い」が 48 先で 58.5%、「減少」が 19 先で 23.2%であった。



前回調査 2025 年 7～9 月期(予想)は「増加」が 17.4%で前回調査比 0.9 ポイントアップ、「横這い」が 59.3%で同比 0.8 ポイントダウン、「減少」が 23.3%で同比 0.1 ポイントダウンした。

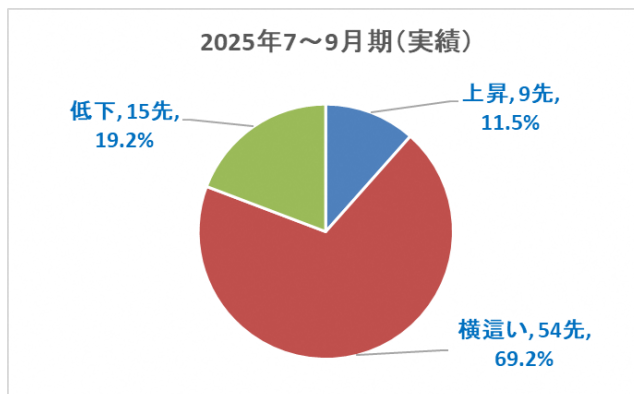
予想では、「増加」が前回調査より唯一増加し、「横這い」・「減少」が減少。先行きの生産・販売動向を前向きにとらえる事業者が増えた。

## (2) 操業度〔全業種〕

○有効回答数:2025 年 7～9 月期(実績)は 78 先

「上昇」が前回調査より唯一減少

2025 年 7～9 月期(実績)は「上昇」が 9 先で 11.5%、「横這い」が 54 先で 69.2%、「低下」が 15 先で 19.2%であった。



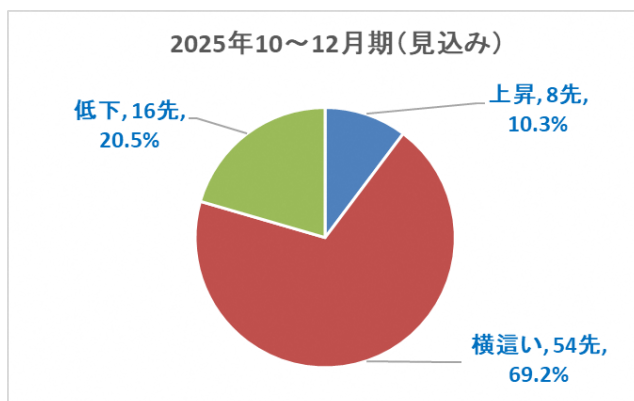
前回調査 2025 年 1～3 月期(実績)は「上昇」が 25.6%で前回調査比 14.1 ポイントダウン、「横這い」は 57.7%で同比 11.5 ポイントアップ、「低下」は 16.7%で同比 2.5 ポイントアップした。

実績では、「横這い」及び「低下」がともに増加し、「上昇」が唯一減少した。操業度の実績としては芳しくない状況にあったことがうかがわれる結果となった。

○有効回答数:2025 年 10～12 月期(見込み)は 78 先

「上昇」が前回調査より唯一減少

2025 年 10～12 月期(見込み)は「上昇」が 8 先で 10.3%、「横這い」が 54 先で 69.2%、「低下」が 16 先で 20.5%であった。



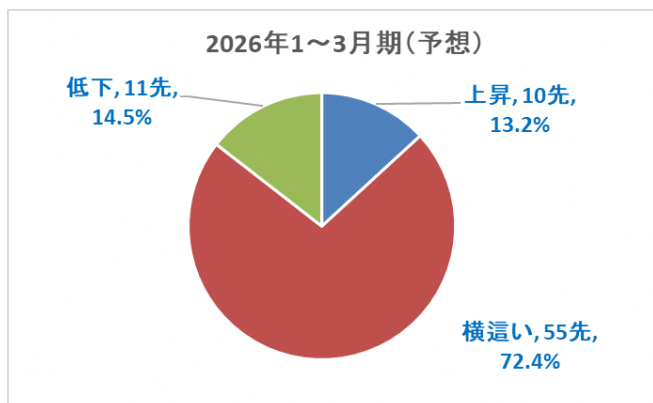
前回調査 2025 年 4～6 月期(見込み)は「上昇」が 18.8%で前回調査比 8.5 ポイントダウン、「横這い」は 65.0%で前回調査比 4.2 ポイントアップ、「低下」は 16.3%で同比 4.2 ポイントアップした。

見込みでは、「上昇」が前回調査より唯一減少したことから、操業度の見込みとしても厳しい状況にあると考える事業者が主流となった。

○有効回答数:2026 年 1～3 月期(予想)は 76 先

「上昇」が唯一減少

2026 年 1～3 月期(予想)は「上昇」が 10 先で 13.2%、「横這い」が 55 先で 72.4%、「低下」が 11 先で 14.5%であった。



前回調査 2025 年 7～9 月期(予想)は「上昇」が 15.4%で前回調査比 2.2 ポイントダウン、「横這い」は 70.5%で同比 1.9 ポイントアップ、「低下」は 14.1%で同比 0.4 ポイントアップした。

予想では、「上昇」が前回調査より唯一減少。先行きの操業度に対してもやや弱さがみられる結果となった。

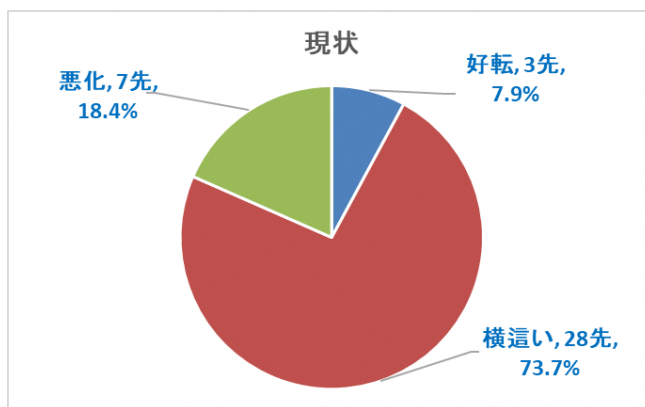
### (3)受注動向〔製造業への質問項目〕

※受注環境、受注水準、受注残高にかかる要因、背景、動向等については、別掲1. (3) - 1、1. (3) - 2をご参照ください。

#### 【受注環境】現状の有効回答数:38 先

「好転」が前回調査より唯一減少

現状の受注環境については「好転」が3先で7.9%、「横這い」が28先で73.7%、「悪化」が7先で18.4%であった。



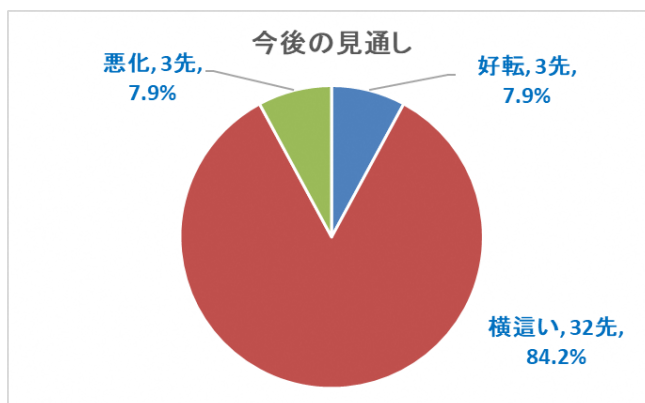
前回調査の「好転」は10.3%で前回調査比2.4ポイントダウン、「横這い」は71.8%で同比1.9ポイントアップ、「悪化」は17.9%で同比0.5ポイントアップした。

現状の受注環境は「好転」が前回調査より唯一減少し、「横這い」・「悪化」がともに増加。足元の受注環境にはやや弱さがみられる結果となった。

#### 【受注環境】今後の見通しの有効回答数:38 先

「好転」・「悪化」が前回調査よりともに減少

今後の受注環境については「好転」が3先で7.9%、「横這い」が32先で84.2%、「悪化」が3先で7.9%であった。



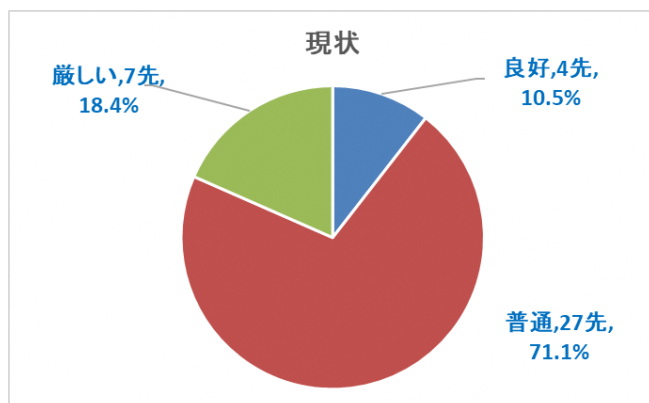
前回調査の「好転」は13.5%で前回調査比5.6ポイントダウン、「横這い」は70.3%で同比13.9ポイントアップ、「悪化」は16.2%で同比8.3ポイントダウンした。

今後の受注環境は、「悪化」が前回調査より最も減少したが、「好転」も減少した。「横這い」が大幅に増加し、受注環境の見通しとしては平調ととらえる事業者が主流であった。

【受注水準】現状の有効回答数:38 先

「厳しい」が前回調査より唯一増加

現状の受注水準については「良好」が 4 先で 10.5%、「普通」が 27 先で 71.1%、「厳しい」が 7 先で 18.4%であった。



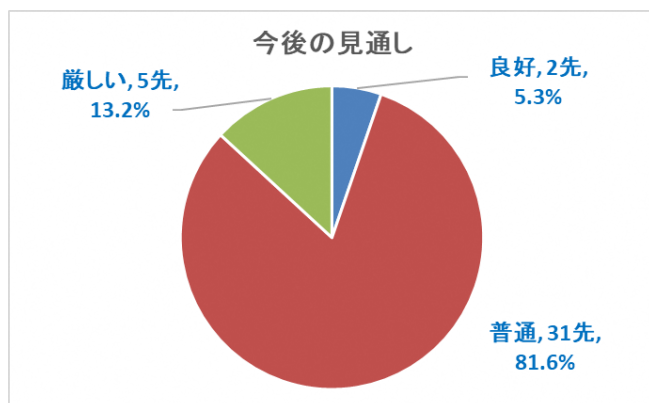
前回調査の「良好」は 12.8%で、前回調査比 2.3 ポイントダウン、「普通」は 74.4%で同比 3.3 ポイントダウン、「厳しい」は 12.8%で同比 5.6 ポイントアップした。

現状の受注水準は「厳しい」が前回調査より唯一増加した。「普通」と回答した事業者が最も多い状況に変わりはないが、受注が増えたと感じる事業者は少なかった。

【受注水準】今後の見通しの有効回答数:38 先

「良好」が前回調査より最も減少

今後の受注水準の見通しについては「良好」が 2 先で 5.3%、「普通」が 31 先で 81.6%、「厳しい」が 5 先で 13.2%であった。



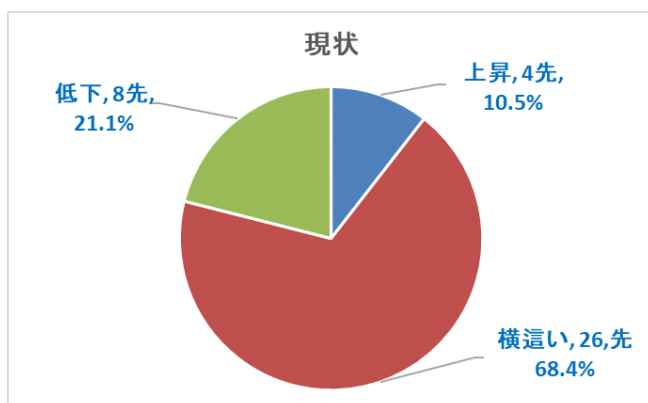
前回調査の「良好」は 15.8%で、前回調査比 10.5 ポイントダウン、「普通」は 65.8%で同比 15.8 ポイントアップ、「厳しい」は 18.4%で同比 5.2 ポイントダウンした。

今後の受注水準の見通しは「良好」が前回調査より最も減少。「厳しい」も減少したものの、受注水準の見通し判断には弱さがうかがえる。

【受注残高】現状の有効回答数:38 先

「上昇」が前回調査より唯一減少

現状の受注残高については「上昇」が 4 先で 10.5%、「横這い」が 26 先で 68.4%、「低下」が 8 先で 21.1%であった。



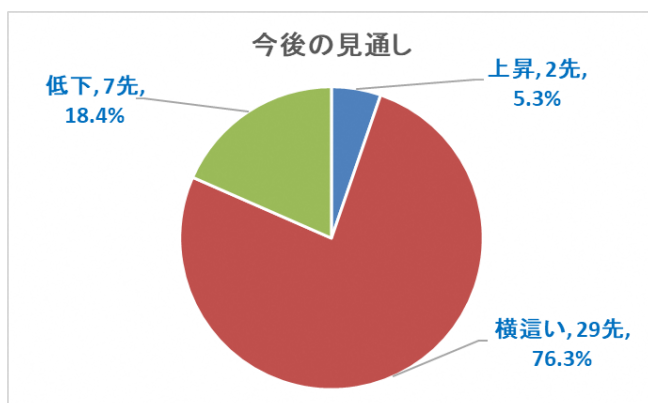
前回調査の「上昇」は 15.4%で前回調査比 4.9 ポイントダウン、「横這い」は 64.1%で同比 4.3 ポイントアップ、「低下」は 20.5%で同比 0.6 ポイントアップした。

現状の受注残高は「上昇」が前回調査より唯一減少し、「横這い」が最も増加。前回調査に比べ、今回は足元の受注残について厳しいととらえる事業者が多くなった。

【受注残高】今後の見通しの有効回答数:38 先

「上昇」が前回調査より大幅に減少

受注残高の今後の見通しについては「上昇」が 2 先で 5.3%、「横這い」が 29 先で 76.3%、「低下」が 7 先で 18.4%であった



前回調査の「上昇」は 18.9%で前回調査比 13.6 ポイントダウン、「横這い」は 64.9%で同比 11.4 ポイントアップ、「低下」は 16.2%で同比 2.2 ポイントアップした。

今後の見通しは「上昇」が前回調査より大幅に減少。前回は「上昇」と考えていた事業者が「横這い」や「低下」に転じた結果がうかがわれ、先行きを厳しめにとらえている事業者が主流となった。



## 2.雇用状況

### (1) 現在の従業員数について(有効回答数:85 先)

| 正社員   | パート   | その他 | 合計     | 受入派遣社員等 |
|-------|-------|-----|--------|---------|
| 8,093 | 4,830 | 892 | 13,815 | 0       |

### (2) 現在の過不足状況(有効回答数:85 先)

| 過剰         | やや過剰       | 適 正          | やや不足         | 不 足          |
|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 ( 1.2% ) | 5 ( 5.9% ) | 33 ( 38.8% ) | 32 ( 37.6% ) | 14 ( 16.5% ) |

- 最多は「適正」で 33 先、次いで「やや不足」が 32 先、「不足」が 14 先、「やや過剰」が 5 先、「過剰」が 1 先であった。
- 「やや不足」と「不足」を合わせると 46 先となり、「過剰」、「やや過剰」、「適正」の合計 39 先を上回っており、引き続き人材不足に課題を抱えている企業が少なくない。

※従業員の過不足にかかる要因、背景、動向等については、別掲2. (2)をご参照ください。

### (3) 今年度中の従業員数の増減見通し

(有効回答数:正社員 80 先、パート 57 先、その他 26 先、受入派遣社員等 18 先)

|         | 増加           | 横這い          | 減少           |
|---------|--------------|--------------|--------------|
| 正社員     | 12 ( 15.0% ) | 50 ( 62.5% ) | 18 ( 22.5% ) |
| パート     | 4 ( 7.0% )   | 43 ( 75.4% ) | 10 ( 17.5% ) |
| その他     | 4 ( 15.4% )  | 18 ( 69.2% ) | 4 ( 15.4% )  |
| 受入派遣社員等 | 2 ( 11.1% )  | 14 ( 77.8% ) | 2 ( 11.1% )  |

- 今年度中の従業員数の見通しについて、正社員、パート、その他、受入派遣社員等はいずれも「横這い」が最多となった。
- 正社員、パートは「減少」が「増加」を上回る結果となった。
- その他と受入派遣社員等は「増加」と「減少」が同先となった。



#### (4) 令和 7 年 4 月に採用した人材 (有効回答数:36 先)

※人数回答のため、合計と有効回答数は一致しない。

(人数)

|      | 募集<br>人数 | 新卒者<br>採用 | 高校<br>卒 | 専門<br>学校<br>卒 | 高専<br>卒 | 短大<br>卒 | 大学<br>卒 | 大学院<br>卒 | 左記<br>以外 | 既卒者<br>採用 | 採用<br>人数 |
|------|----------|-----------|---------|---------------|---------|---------|---------|----------|----------|-----------|----------|
| 採用者数 | 226      | 156       | 116     | 13            | 2       | 2       | 47      | 5        | 2        | 20        | 176      |

- 新卒者採用については「高校卒」が最も多く 116 名を採用。次いで「大学卒」が 47 名、「専門学校卒」が 13 名となった。新卒者全体では 156 名の採用となり、既卒者は 20 名を採用している。

#### 大学等の所在地 (有効回答数:13 先)

| 大学の所在地     |           |          |           |           |            |          |           |
|------------|-----------|----------|-----------|-----------|------------|----------|-----------|
| 長崎県内       | 長崎県外      |          |           |           |            |          | 海外        |
|            | 九州 (福岡)   | 九州 (福岡外) | 関東        | 関西        | 中国・四国      | その他      |           |
| 28 (54.9%) | 9 (17.6%) | 4 (7.8%) | 3 ( 5.9%) | 1 ( 2.0%) | 6 ( 11.8%) | 0 (0.0%) | 0 ( 0.0%) |

- 大学等の所在地は「長崎県内」が 28 人と最も多く、次いで「九州 (福岡)」が 9 人、「中国・四国」が 6 人、「九州 (福岡外)」が 4 人、「関東」が 3 人、「関西」が 1 人、「その他」の回答はなかった。

※大学等には、専門学校、高専、短大、大学院を含む。

#### (5) 新卒者 (令和 8 年 4 月採用) 採用計画について (有効回答数:66 先)

| 採用する         | 採用しない        |
|--------------|--------------|
| 41 ( 62.1% ) | 25 ( 37.9% ) |

#### 採用予定者数

(人数)

|            | 採用計画          |
|------------|---------------|
| 大学卒・大学院卒   | 78 ( 27.5% )  |
| 高校卒        | 182 ( 64.1% ) |
| 高専・短大卒・その他 | 24 ( 8.5% )   |

(6) 現在の福利厚生制度(休日)の状況(有効回答数:82 先)

| ～80日       | 81～90日     | 91～100日      | 101～110日     | 111～120日     | 121日～        |
|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 3 ( 3.7% ) | 3 ( 3.7% ) | 12 ( 14.6% ) | 20 ( 24.4% ) | 22 ( 26.8% ) | 22 ( 26.8% ) |

- 現在の福利厚生制度(休日)の状況について回答企業 82 先のうち、78.0%が年間休日日数 101 日以上となった。
- 90 日以下と回答した 6 先は製造業が 3 先(食料品製造業が 3 先)、卸売業・小売業が 2 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。

(7)－1外国人の雇用状況(有効回答数:82 先)

| 外国人材を雇用している  | 外国人材を雇用していない | 外国人材を雇用予定である | 外国人材を雇用する予定はない |
|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 29 ( 35.4% ) | 14 ( 17.1% ) | 0 ( 0.0% )   | 39 ( 47.6% )   |

- 「外国人材を雇用する予定はない」が最も多く 39 先(47.6%)。次いで「外国人材を雇用している」が 29 先(35.4%)、「外国人材を雇用していない」が 14 先(17.1%)の順となった。

(7)－2「雇用している」または「雇用予定」の外国人の在留資格の状況

(複数回答、有効回答数:29 先)

※人数回答のため、合計と有効回答数は一致しない。

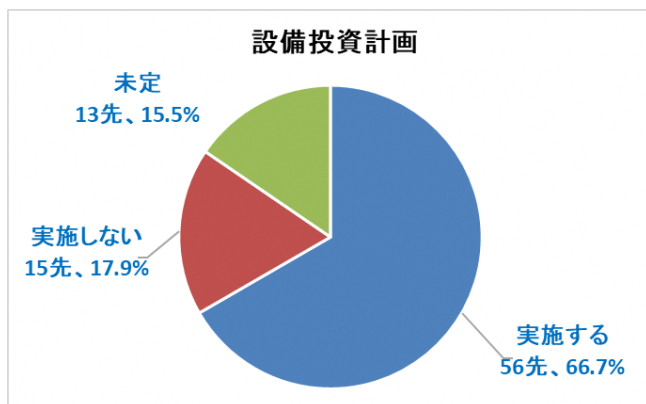
(人数)

| 専門的・技術的分野    | 特定技能          | 技能実習          | 資格外活動      | その他        |
|--------------|---------------|---------------|------------|------------|
| 84 ( 17.7% ) | 246 ( 51.9% ) | 137 ( 28.9% ) | 1 ( 0.2% ) | 6 ( 1.3% ) |

- 「特定技能」が 246 人で最も多く、次いで「技能実習」が 137 人、「専門的・技術的分野」が 84 人、「その他」が 6 人、「資格外活動」が 1 人であった。

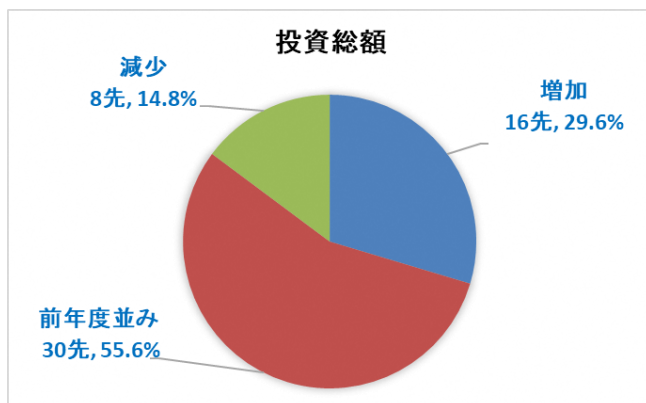
### 3.今年度の設備投資の計画(有効回答数:84 先)

#### (1)今年度中に実施予定の設備投資計画について



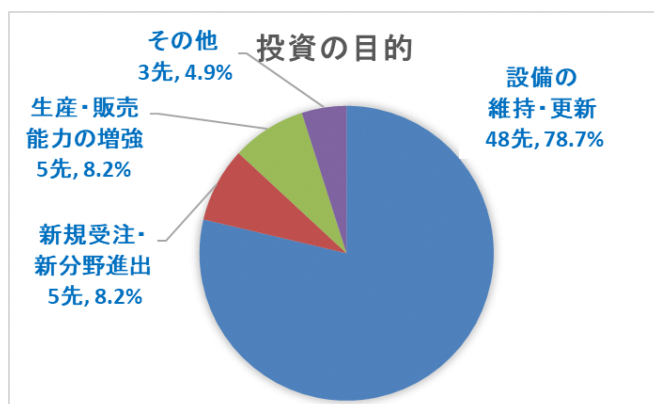
- 今年度の設備投資は、回答のあった 84 先のうち 56 先が「実施する」と回答した。
- 「実施する」は前回調査の 70.6%に比べ 3.9 ポイントダウンした。
- 製造業では回答のあった 42 先のうち 29 先、卸売業・小売業では 34 先のうち 20 先、宿泊業・サービス業では 8 先のうち 7 先が「実施する」と回答した。
- 「実施しない」と回答した 15 先は製造業が 7 先、卸売業・小売業が 7 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。

### 投資総額(前年度実績比)(有効回答数:54 先)



- 投資総額は、「前年度並み」が 30 先で最多。次いで「増加」が 16 先、「減少」が 8 先の順となった。
- 製造業では回答のあった 28 先のうち 8 先、卸売業・小売業では 19 先のうち 5 先、宿泊業・サービス業が 7 先のうち 3 先が「増加」と回答した。「減少」したと回答した 8 先のうち製造業が 2 先、卸売業・小売業が 4 先、宿泊業・サービス業が 2 先であった。

## 投資の目的 (複数回答、有効回答数 61 先)



- 投資の目的は、「設備の維持・更新」が 48 先と最も多く、次いで「新規受注・新分野進出」と「生産・販売能力の増強」が各 5 先、「その他」が 3 先となっている。
- 前回調査も「設備の維持・更新」が最多であったが、前回調査の 74.6%より 4.1 ポイントアップ。「新規受注・新分野進出」は前回調査の 11.3%より 3.1 ポイントダウン、「生産・販売能力の増強」は前回調査の 9.9%より 1.7 ポイントダウンした。

## (2) 金融機関からの資金調達の有無

(設備資金有効回答数:81 先、運転資金有効回答数 82 先)

|      | ある           | ない           |
|------|--------------|--------------|
| 設備資金 | 24 ( 29.6% ) | 57 ( 70.4% ) |
| 運転資金 | 37 ( 45.1% ) | 45 ( 54.9% ) |

### 【設備資金】

- 設備資金の調達については、回答企業 81 先のうち、「ある」は 24 先であった。内訳は製造業が 14 先、卸売業・小売業が 9 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。

### 【運転資金】

- 運転資金の調達については、回答企業 82 先のうち、「ある」は 37 先であった。内訳は製造業が 22 先、卸売業・小売業が 15 先であった。

※金融機関からの資金調達有無の理由について、別掲3. (2)-1、3. (2)-2をご参照ください。

(3)資金繰り(以前との比較) (有効回答数:81 先)

| 楽になった      | 変わらず楽である     | 変わらず苦しい      | 苦しくなった     |
|------------|--------------|--------------|------------|
| 6 ( 7.4% ) | 54 ( 66.7% ) | 19 ( 23.5% ) | 2 ( 2.5% ) |

- 回答企業 81 先のうち、「変わらず楽である」が 54 先と最も多く、次いで「変わらず苦しい」が 19 先、「楽になった」が 6 先、「苦しくなった」が 2 先であった。
- 「苦しくなった」と回答した 2 先の内訳は、製造業と卸売業・小売業が各 1 先であった。
- 「変わらず苦しい」と回答した 19 先の内訳は、製造業が 9 先、卸売業・小売業が 6 先、宿泊業・サービス業が 4 先であった。

(4)金融機関の融資条件 (有効回答数:3ヶ月前比 37 先、1年前比 35 先)

|       | 緩くなった      | 変わらない        | 厳しくなった      |
|-------|------------|--------------|-------------|
| 3ヶ月前比 | 0 ( 0.0% ) | 32 ( 86.5% ) | 5 ( 13.5% ) |
| 1年前比  | 1 ( 2.9% ) | 27 ( 77.1% ) | 7 ( 20.0% ) |

融資条件は、3ヶ月前比、1年前比ともに「変わらない」が最も多い結果となった。

【3ヶ月前比】

- 回答企業 37 先のうち「変わらない」が 32 先、「厳しくなった」が 5 先、「緩くなった」の回答はなかった。「厳しくなった」と回答した 5 先の内訳は、製造業が 2 先、卸売業・小売業が 2 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。
- 「厳しくなった」は前回調査の 4 先(10.5%)から 3.0 ポイントアップした。

【1年前比】

- 回答企業 35 先のうち、「変わらない」が 27 先、「厳しくなった」が 7 先、「緩くなった」が 1 先となった。「厳しくなった」と回答したのは製造業が 3 先、卸売業・小売業が 3 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。
- 前回調査は「厳しくなった」が 5 先(13.2%)であったが、今回は 7 先(20.0%)で 6.8 ポイントアップした。

### 短期借入の金利（有効回答数:3ヶ月前比 38 先、1 年前比 38 先）

|       | 上昇           | 変わらない        | 低下         | 借入なく不明      |
|-------|--------------|--------------|------------|-------------|
| 3ヶ月前比 | 12 （ 31.6% ） | 22 （ 57.9% ） | 0 （ 0.0% ） | 4 （ 10.5% ） |
| 1年前比  | 16 （ 42.1% ） | 19 （ 50.0% ） | 0 （ 0.0% ） | 3 （ 7.9% ）  |

○短期借入の金利は、3ヶ月前比、1 年前比ともに「変わらない」が最も多い結果となり、一時期に比べ金利上昇は一服しているとみられる。

#### 【3ヶ月前比】

○「上昇」と回答したのは製造業が 7 先、卸売業・小売業が 4 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。

○「上昇」は前回調査が 22 先(56.4%)であったが、今回は 12 先(31.6%)で 24.8 ポイントダウンした。

#### 【1 年前比】

○「上昇」と回答したのは製造業が 11 先、卸売業・小売業が 4 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。

○「上昇」が前回調査の 23 先(59.0%)に比べ、今回は 16 先(42.1%)で 16.9 ポイントダウンした。

### 長期借入の金利（有効回答数:3ヶ月前比 38 先、1 年前比 36 先）

|       | 上昇           | 変わらない        | 低下         | 借入なく不明      |
|-------|--------------|--------------|------------|-------------|
| 3ヶ月前比 | 16 （ 42.1% ） | 19 （ 50.0% ） | 0 （ 0.0% ） | 3 （ 7.9% ）  |
| 1年前比  | 17 （ 47.2% ） | 15 （ 41.7% ） | 0 （ 0.0% ） | 4 （ 11.1% ） |

○長期借入の金利は、3ヶ月前比が「変わらない」が最多。1 年前比は「上昇」が最多となった。

#### 【3ヶ月前比】

○「上昇」と回答したのは製造業が 9 先、卸売業・小売業が 6 先、宿泊業・サービス業が 1 先。

○「上昇」が前回調査 16 先(41.0%)に比べ 1.1 ポイントアップ、「変わらない」が前回調査 18 先(46.2%)に比べ、3.8 ポイントアップした。

#### 【1 年前比】

○「上昇」と回答したのは製造業が 11 先、卸売業・小売業が 5 先、宿泊業・サービス業が 1 先。

○「上昇」が前回調査 17 先(44.7%)に比べ、2.5 ポイントアップした。

※資金調達上の問題点については、別掲3.（5）をご参照ください。

#### 4. 原油・原材料価格等の上昇について

##### (1) 原油・原材料価格は1年前を100とすると、どの程度になりましたか

(有効回答数:82 先)

| 120以上        | 100～120      | 80～100     | 80以下       |
|--------------|--------------|------------|------------|
| 14 ( 17.1% ) | 64 ( 78.0% ) | 4 ( 4.9% ) | 0 ( 0.0% ) |

- 原油・原材料価格等の上昇について、1年前を100とした場合は、前年比「100～120」が最も多く64先(78.0%)。次いで「120以上」が14先(17.1%)、「80～100」が4先(4.9%)、「80以下」が0先であった。
- 前回調査は「100以上」が98.8%、今回調査でも「100以上」が95.1%と高率で、原油・原材料価格等が高止まりしている状態が続いている。

##### (2) 最近の価格高騰によるコストアップ分をどの程度価格転嫁できていますか

(有効回答数:79 先)

| 100～80       | 80～50        | 50～30      | 30～0         |
|--------------|--------------|------------|--------------|
| 32 ( 40.5% ) | 21 ( 26.6% ) | 6 ( 7.6% ) | 20 ( 25.3% ) |

- 最も多いのは「100～80」で32先。次いで、「80～50」で21先、「30～0」で20先、「50～30」で6先の順。
- 前回調査の「50以上」の合計は49先(60.5%)に対し、今回調査は53先(67.1%)で6.6ポイントアップした。「30～0」が前回調査の20先(24.7%)に対して0.6ポイントアップした。



(3)原油・原材料等の価格上昇により今後の経営にどのような影響がありますか

(複数回答、有効回答数:98 先)

| 売上・受注減少      | 収益性悪化        | 仕入の中止・遅延   | 資金繰り悪化     | ほとんど影響なし     | その他        |
|--------------|--------------|------------|------------|--------------|------------|
| 14 ( 14.3% ) | 56 ( 57.1% ) | 2 ( 2.0% ) | 7 ( 7.1% ) | 17 ( 17.3% ) | 2 ( 2.0% ) |

○ 「収益性悪化」が最も多く 56 先(57.1%)。次いで、「ほとんど影響なし」が 17 先(17.3%)、「売上・受注減少」が 14 先(14.3%)、「資金繰り悪化」が 7 先(7.1%)、「仕入の中止・遅延」と「その他」が各 2 先(2.0%)の順であった。

○ 前回調査の「収益性悪化」58 先(59.2%)に比べ、今回調査では 2.1 ポイントダウンした。

○ 前回調査の「ほとんど影響なし」15 先(15.3%)に比べ、今回調査では 2.0 ポイントアップした。

○ 前回調査の「売上・受注減少」12 先(12.2%)に比べ、今回調査では 2.1 ポイントアップした。

○ 前回調査の「資金繰り悪化」5 先(5.1%)に比べ、今回調査では 2.0 ポイントアップした。

○ 前回調査の「仕入の中止・遅延」7 先(7.1%)に比べ、今回調査では 5.1 ポイントダウンした。

○ 前回調査の「その他」1 先(1.0%)に比べ、今回調査では 1.0 ポイントアップした。

(4)原油・原材料等の価格上昇について、実施、検討している対策

※別掲4. (4)-1、4. (4)-2をご参照ください。

(5)原油・原材料価格の上昇に対して、どのような支援策を望みますか

※別掲4. (5)をご参照ください。

## 5. 為替相場の変動問題について

### (1) 為替相場変動の経営面への影響について(有効回答数:77 先)

| 円高になる方が<br>好影響 | 円安になる方が<br>好影響 | 変動の影響は<br>ほとんど受けない |
|----------------|----------------|--------------------|
| 22 ( 28.6% )   | 12 ( 15.6% )   | 43 ( 55.8% )       |

- 「変動の影響はほとんど受けない」が最多の 43 先(55.8%)。
- 前回調査に比べ「変動の影響はほとんど受けない」が 4.0 ポイントアップ、「円安になる方が好影響」が 6.8 ポイントダウンした。一方、「円高になる方が好影響」が 2.7 ポイントアップした。影響を受けない回答が半数を超えるが、何らかの変動を望む声は未だ少なくない。
- 「円高になる方が好影響」と回答した 22 先のうち、製造業が 10 先(食料品製造業 3 先など)、卸売業・小売業が 10 先、宿泊業・サービス業が 2 先であった。
- 「円安になる方が好影響」と回答した 12 先は、製造業が 8 先、卸売業・小売業が 2 先、宿泊業・サービス業が 2 先であった。

### (2) 為替相場の適正水準について、どのようにお考えですか

(有効回答数:73 先)

| 100円未満     | 100円～110円  | 110円～120円    | 120円～130円    | 130円～140円    | 140円～150円    | 150円～160円  | 160円以上     |
|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| 0 ( 0.0% ) | 5 ( 6.8% ) | 12 ( 16.4% ) | 18 ( 24.7% ) | 15 ( 20.5% ) | 16 ( 21.9% ) | 7 ( 9.6% ) | 0 ( 0.0% ) |

- 為替相場の適正水準についての質問では、「120 円～130 円」が 18 先(24.7%)。次いで、「140 円～150 円」が 16 先(21.9%)、「130 円～140 円」が 15 先(20.5%)、「110 円～120 円」が 12 先(16.4%)、「150 円～160 円」が 7 先(9.6%)、「100 円～110 円」が 5 先(6.8%)、「160 円以上」、「100 円未満」が各 0 先の順であった。
- 「120 円～130 円」と回答した 18 先の内訳は、製造業が 7 先、卸売業・小売業が 9 先、宿泊業・サービス業 2 先であった。
- 「130 円～140 円」と回答した 15 先の内訳は、製造業が 9 先、卸売業・小売業が 4 先、宿泊業・サービス業 2 先であった。
- 「110 円～120 円」と回答した 12 先の内訳は、製造業が 6 先、卸売業・小売業が 5 先、宿泊業・サービス業 1 先であった。

6. 大規模災害等に備えた事業継続計画(BCP)の策定など、具体的な危機対応策の導入状況等についてお聞かせください。

(1) 事業継続計画(BCP)等を策定していますか。(有効回答数:83 先)

| 策定している       | 現在、策定中     | 策定を検討している    | 策定していない      | 分からない      |
|--------------|------------|--------------|--------------|------------|
| 16 ( 19.3% ) | 3 ( 3.6% ) | 14 ( 16.9% ) | 48 ( 57.8% ) | 2 ( 2.4% ) |

- 回答企業 83 先のうち、最多は「策定していない」が 48 先(57.8%)。次いで「策定している」が 16 先(19.3%)、「策定を検討している」が 14 先(16.9%)、「現在、策定中」が 3 先(3.6%)、「分からない」が 2 先(2.4%)の順。
- 「策定している」を選択した 16 先の内訳は、製造業が 10 先、卸売業・小売業が 5 先、宿泊業・サービス業 1 先であった。

(2) 上記(1)で「策定している」「現在、策定中」を選択された方にお尋ねします。貴社では、どのようなリスクにより事業の継続が困難になると想定していますか。

(有効回答数:69 先)

| 自然災害         | 設備の故障       | 感染症の感染拡大      | 自社業務管理システムの不具合・故障 |
|--------------|-------------|---------------|-------------------|
| 17 ( 24.6% ) | 8 ( 11.6% ) | 11 ( 15.9% )  | 7 ( 10.1% )       |
| 火災・爆発事故      | 取引先の被災、倒産   | 情報セキュリティ上のリスク | その他               |
| 8 ( 11.6% )  | 5 ( 7.2% )  | 13 ( 18.8% )  | 0 ( 0.0% )        |

- 回答企業 69 先のうち、最多は「自然災害」が 17 先(24.6%)。次いで「情報セキュリティ上のリスク」が 13 先(18.8%)、「感染症の感染拡大」が 11 先(15.9%)、「設備の故障」と「火災・爆発事故」が各 8 先(11.6%)、「自社業務管理システムの不具合・故障」が 7 先(10.1%)、「取引先の被災、倒産」が 5 先(7.2%)の順。「その他」は回答がなかった。
- 「自然災害」を選択した 17 先の内訳は、製造業が 11 先、卸売業・小売業が 5 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。
- 「情報セキュリティ上のリスク」を選択した 13 先の内訳は、製造業が 9 先は、卸売業・小売業が 4 先であった。

(3) 上記(1)で「策定していない」を選択された方にお尋ねします。事業継続計画(BCP)等を策定していない理由はどのようなことですか。

(有効回答数:81 先)

| 策定に必要なスキル・ノウハウがない               | 策定する人材を確保できない      | 策定する時間を確保できない | 策定する費用を確保できない |
|---------------------------------|--------------------|---------------|---------------|
| 21 ( 25.9% )                    | 14 ( 17.3% )       | 13 ( 16.0% )  | 7 ( 8.6% )    |
| 書類作りで終わってしまい、実践的に使える計画にすることが難しい | 自社のみ策定しても効果が期待できない | 必要性を感じない      | その他           |
| 6 ( 7.4% )                      | 8 ( 9.9% )         | 11 ( 13.6% )  | 1 ( 1.2% )    |

- 有効回答数 81 先うち、「策定に必要なスキル・ノウハウがない」が 21 先(25.9%)、「策定する人材を確保できない」が 14 先(17.3%)、「策定する時間を確保できない」が 13 先(16.0%)、「必要性を感じない」が 11 先(13.6%)、「自社のみ策定しても効果が期待できない」が 8 先(9.9%)、「策定する費用を確保できない」が 7 先(8.6%)、「書類作りで終わってしまい、実践的に使える計画にすることが難しい」が 6 先(7.4%)、「その他」が 1 先(1.2%)となった。
- 「策定に必要なスキル・ノウハウがない」が 21 先の内訳は、製造業が 9 社、卸売業・小売業が 10 先、宿泊業・サービス業が 2 先であった。

7. 最低賃金の影響についてお聞かせください。

(1)最低賃金が 12 月 1 日から 1031 円になりますが、貴社は最低賃金改定の影響をどの程度受けますか。(有効回答数:85 先)

| 大きく受ける       | 少し受ける        | あまり受けない      | まったく受けない   |
|--------------|--------------|--------------|------------|
| 31 ( 36.5% ) | 29 ( 34.1% ) | 19 ( 22.4% ) | 6 ( 7.1% ) |

- 有効回答数 85 先うち、最多は「大きく受ける」が 31 先(36.5%)。次いで「少し受ける」が 29 先(34.1%)、「あまり受けない」が 19 先(22.4%)、「まったく受けない」が 6 先(7.1%)の順。
- 「大きく受ける」の 31 先の内訳は、製造業が 11 先、卸売業・小売業が 13 先、宿泊業・サービス業が 7 先であった。
- 「大きく受ける」と「少し受ける」の合計が 70.6%を占め、影響が出ることを想定している事業者が主流となった。

(2) 近年、最低賃金の大幅引上げが続いています。最低賃金の引上げについてどのようにお考えですか。(複数回答、有効回答数:90 先)

| 経済の活性化のために当然必要 | 人材確保のためにはやむを得ない | 経営が圧迫されるので望ましくない | 実質賃金がマイナスとなっているためやむを得ない | その他        |
|----------------|-----------------|------------------|-------------------------|------------|
| 27 ( 30.0% )   | 33 ( 36.7% )    | 10 ( 11.1% )     | 18 ( 20.0% )            | 2 ( 2.2% ) |

- 有効回答数 90 先うち、最多は「人材確保のためにはやむを得ない」が 33 先(36.7%)。次いで「経済の活性化のために当然必要」が 27 先(30.0%)、「実質賃金がマイナスとなっているためやむを得ない」が 18 先(20.0%)、「経営が圧迫されるので望ましくない」が 10 先(11.1%)、「その他」が 2 先(2.2%)の順。
- 「人材確保のためにはやむを得ない」の 33 先の内訳は、製造業が 17 先、卸売業・小売業が 14 先、宿泊業・サービス業が 2 先であった。
- 「経済の活性化のために当然必要」の 27 先の内訳は、製造業が 16 先、卸売業・小売業が 10 先、宿泊業・サービス業が 1 先であった。

(3) 最低賃金の改定を受けて、貴社はどのような対応を予定されていますか。(複数回答、有効回答数:157 先)

| 人件費以外の経費削減   | 価格転嫁の交渉            | 設備投資やデジタル化等による生産性向上 | 非正規社員の雇用抑制 |
|--------------|--------------------|---------------------|------------|
| 32 ( 20.4% ) | 38 ( 24.2% )       | 26 ( 16.6% )        | 7 ( 4.5% ) |
| 正社員の賃金抑制     | 最低賃金に加え、全体的な賃金の引上げ | 影響はない(対応不要)         | その他        |
| 1 ( 0.6% )   | 36 ( 22.9% )       | 16 ( 10.2% )        | 1 ( 0.6% ) |

- 有効回答数 157 先うち、最多は「価格転嫁の交渉」が 38 先(24.2%)。次いで「最低賃金に加え、全体的な賃金の引上げ」が 36 先(22.9%)、「人件費以外の経費削減」が 32 先(20.4%)、「設備投資やデジタル化等による生産性向上」が 26 先(16.6%)、「影響はない(対応不要)」が 16 先(10.2%)、「非正規社員の雇用抑制」が 7 先(4.5%)、「正社員の賃金抑制」と「その他」が各 1 先(0.6%)の順。
- 「価格転嫁の交渉」の 38 先の内訳は、製造業が 18 先、卸売業・小売業が 14 先、宿泊業・サービス業が 6 先であった。

8. 今年度の貴社及び業界の景気動向全般等について、お聞かせください。

(1) 今年度の「貴社」の景気動向全般についてお聞かせください。

※別掲 8. (1) をご参照ください

(2) 今年度の「業界」の景気動向全般についてお聞かせください。

※別掲 8. (2) をご参照ください

## 1. (3) - 1 受注動向の要因・背景、受注単価の動向などについて (現状)

### 主な回答

- ・魚価高騰。(食料品製造業)
- ・原料コスト上昇、価格転嫁、買い控え。(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・タイト類のシーズン物の受注が減少。(繊維工業)
- ・印刷物及び製本加工依頼が激減。チラシ印刷もイベントがない分、減少気味。(印刷・同関連業)
- ・公共工事で大きな箱ものの工事が終了し、新規物件が少ない為。(窯業・土石製品製造業)
- ・前年並みの受注を見込んでいる。全体的な実績としては前年同時期と比較して横這いである。(非鉄金属製造業)
- ・関税問題により、発注側の様子見。(非鉄金属製造業)
- ・全体的に主要顧客の商談において、今年度発注案件が次年度発注へと繰り越される現象あり、商談が消滅するとは考えていない。(非鉄金属製造業)
- ・安定した受注が続いている製品があること、海外取引が増加したこと。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・前年があまりにも受注が少なかったため、前年同期比では好転しているが、まだまだ受注は足りない。国内の動きが悪い。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・新造船については、バルカーを中心に高水準な受注状況となっており、手持ち工事量は4年分と聞いている。(電気機械器具製造業)
- ・価格転嫁の取組も一定の成果を出したものの現状は横ばい状況。(電気機械器具製造業)
- ・米国政策や環境規制の影響による不安定な状況の継続により、受注環境・水準ともに前年同期比では悪化傾向にある。それに伴い、受注残高も減少傾向にあるが、前年までの好況時に受注を大きく積み上げており、適正な水準は維持している。(輸送用機械器具製造業)
- ・主要取引先からの受注激減。(輸送用機械器具製造業)
- ・3年先まで具体的な受注案件あり。(輸送用機械器具製造業)
- ・受注残高に変動なく、通常の操業度を維持できている。(輸送用機械器具製造業)
- ・昨年同様の受注量を確保済み。(その他の製造業)

1. (3) - 2 受注動向の要因・背景、受注単価の動向などについて  
(今後の見通し)

主な回答

- ・魚価高騰。(食料品製造業)
- ・原料コスト上昇、価格転嫁、買い控え。(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・日本靴下協会の見立てとして、今後の改善は期待出来ないとの認識が示される。(繊維工業)
- ・定期的な依頼はあるものの、大口の分は全て見積(多量ロットではオンデマンドプリントより印刷が安価)。(印刷・同関連業)
- ・公共工事で大きな箱もの工事が終了し、新規物件が少ない為。(窯業・土石製品製造業)
- ・前年並みの受注を見込んでいる。その為、前年と比較して横這いで推移していくと想定している。(非鉄金属製造業)
- ・人手不足による中小企業の統合・廃業が進む。(非鉄金属製造業)
- ・主要顧客から具体的な情報が乏しい状況です。(非鉄金属製造業)
- ・前年同期比同等でしばらくは横ばいが続く見通し。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・営業中の案件に期待。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・受注単価の見直しを現在行っている。最低賃金の上昇も単価に落とし込みたい。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・設備拡張を続ける中国造船業界が規模で圧倒するようになっており、技術も品質も急激に進歩している。中国の存在を強く意識している。(電気機械器具製造業)
- ・防衛に特化した第5工場の本格稼働に伴い、受注は良好に推移する見込み。(電気機械器具製造業)
- ・海運業界の不安定な状況は今後も継続する見通しであり、現状の低位安定状態が継続する見通しである。(輸送用機械器具製造業)
- ・航空機事業以外からの受注回復が見込めない(不透明)。(輸送用機械器具製造業)
- ・大・中型巻網鋼船を建造可能な事業者は全国で6社に限られています。安定した受注は期待できるものの、巻網漁業における漁船隻数削減の圧力が高まる中、船団数の減少は将来的に受注への影響が懸念されます。(輸送用機械器具製造業)
- ・受注環境、受注残高に変動なく現状と見通しに変化なし。(輸送用機械器具製造業)



## 2. (2) 従業員の過不足状況についての背景や要因今後の見通し

### 主な回答

- ・当社が求める年齢と応募者とのミスマッチが見られる。(食料品製造業)
- ・現在ハローワーク等利用しているが動きがない。引き続き利用していく。(食料品製造業)
- ・高齢化しているので若手の採用を進めたい。(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・社員の高齢化により雇用継続の形をとっているが、事業継承者問題もあり新規雇用が見込めない。(印刷・同関連業)
- ・品質管理者を1名募集中であるが、応募者がいない状況である。(窯業・土石製品製造業)
- ・受注が増加した際は人手不足、受注が減少した際は人員過剰ぎみになる。(非鉄金属製造業)
- ・重工業の製造企業の人手不足は続く。(非鉄金属製造業)
- ・65才到達退職者や自己都合退職者の補充が不足している。ハローワーク他民間人材紹介事業社を活用して増員に取り組むも採用に至らず。(非鉄金属製造業)
- ・初任給及び基本給の上昇、求人数の増加に伴い新卒者の採用が厳しくなっており、今後この状況は継続すると思われる。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・採用が上手くいかず現在も新卒者獲得のため動いている。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・第5工場の本格稼働に伴い人員が不足してくる見込み。(電気機械器具製造業)
- ・募集人員目標に対し未達がつづいている。離職者数は逡減しているもののそれを中途採用で補っている状況が続いているため。(輸送用機械器具製造業)
- ・常時募集を行っているが反応が薄い。中堅職工の流出もあり、人手不足と高齢化が進んでいる。(輸送用機械器具製造業)
- ・年層の県外流出に伴い新卒採用が減少している。魚価の低迷や消費者の魚離れにより請負価格の引き上げが困難な状況が続く中、資材価格の高騰によって粗利率が低下し、結果として賃上率が他業種と比較して低水準にとどまっている。そのため、社員の流出が進み、中途採用も思うように進んでいない状況。(輸送用機械器具製造業)
- ・新卒・中途採用募集中(ハローワーク、イツザイ等)だが、応募はあるが、採用までいかない。今後も厳しい状況。(輸送用機械器具製造業)

- ・新卒の採用実績がなく、中途採用で人材を確保している状況。従業員（含む協力工）の高齢化、協力工の入れ替わりが多く、熟練工が不足してきている。（輸送用機械器具製造業）
- ・新卒採用不足。（その他の製造業）
- ・製造部門が不足。（卸売業・小売業）
- ・売上の低下に伴い、生産性が低下。この状態が続くとすれば、やや過剰と判断せざるを得ない。（卸売業・小売業）
- ・求人に対して充足されない状態が続いている。（卸売業・小売業）
- ・採用については今後も厳しいものと予想される。（卸売業・小売業）
- ・低賃金（利益率の低さ）と厳しい労働環境が定着率の低さに影響している。今後は人口減少と高齢化（従業員・スタッフ）が予想されることから、業務の省人化や自動化・外国人労働者・障がい者など雇用の拡大が必要。（卸売業・小売業）
- ・販売数が減少しているので、今の状況では適正。同業者が増えた事もあり、格安商品を販売している業者に購入者が流れている。（卸売業・小売業）
- ・求人はしているが応募が少ない！！（卸売業・小売業）
- ・「103 万円の壁」がある限り、労働に制約があり不足感は解消しない。（卸売業・小売業）
- ・中途採用や常用パートの求人をだしても寮に空室が無く、通勤者に限られるため応募がない。（観光関連サービス業）
- ・最近スポットバイトや短期バイトが多い。国立公園内で新築の寮の建設は規制が厳しい。（観光関連サービス業）
- ・外国人（技能実習生）による労働で大変助かっている。（観光関連サービス業）
- ・今後数年間で適正にする方向。（観光関連サービス業）

### 3. (2) - 1 金融機関からの資金調達（設備資金）がない理由、ある理由

#### 主な回答

##### 【全て「ない」理由】

- ・設備投資未定。(食料品製造業)
- ・今のところ必要としない。(食料品製造業)
- ・リース契約。(印刷・同関連業)
- ・必要ないため。(化学工業)
- ・自己資金での投資のため。(非鉄金属製造業)
- ・設備投資計画未定のため。(非鉄金属製造業)
- ・自己資金。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・グループ内資金センター。(輸送用機械器具製造業)
- ・多額の設備投資を控えるため。(輸送用機械器具製造業)
- ・検討中。(輸送用機械器具製造業)
- ・親会社から。(輸送用機械器具製造業)
- ・設備の維持更新がメインで、自己資金範囲内。(輸送用機械器具製造業)
- ・運転資金、自己資金の範囲内で再投資中。(卸売業・小売業)

### 3. (2) - 2 金融機関からの資金調達（運転資金）がない理由、ある理由

#### 主な回答

##### 【全て「ない」理由】

- ・今のところは大丈夫。(食料品製造業)
- ・リース契約。(印刷・同関連業)
- ・自己資金。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・グループ内資金センター。(輸送用機械器具製造業)
- ・親会社から。(輸送用機械器具製造業)
- ・新造船は引渡し前に 3/4 を前受金として受領。(輸送用機械器具製造業)

### 3.（5）資金調達上の問題点

#### 主な回答

- ・利益減少。（食料品製造業）
- ・機械設備（新規・更新）はリース契約にしていますが、代表取締役の年齢を鑑見してリース期間が短くなっている。（印刷・同関連業）
- ・金利上昇局面にあること。（輸送用機械器具製造業）
- ・メイン B/K の他金融機関からの積極支援に変化はなく問題はない。（輸送用機械器具製造業）
- ・政策金利の上昇に併せて借入金利も上昇。（変動金利分）（輸送用機械器具製造業）
- ・個人保証人にならないと貸してくれない。（観光関連サービス業）
- ・売上は上がっているが、物価の上昇など出るものも多い。借入返済が高額ある。（観光関連サービス業）

#### 4. (4) - 1 原油・原材料等の価格上昇について、現在実施している対策 主な回答

- ・省エネ対策など。(食料品製造業)
- ・人員削減、価格転嫁。(食料品製造業)
- ・原材料、資材の見直し。(食料品製造業)
- ・特になし。(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・適正な販売価格交渉。(繊維工業)
- ・価格転嫁。(印刷・同関連業)
- ・見積りに反映。(プラスチック製品製造業)
- ・客先への価格転嫁。(非鉄金属製造業)
- ・購入先見直し。(非鉄金属製造業)
- ・効率よく消費することと、価格転嫁への取組み。(非鉄金属製造業)
- ・売価 UP。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・業務効率化の努力、販売価格への反映。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・製品単価の見直し。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・客先に原油価格等の上昇を理解願ひ、価格転嫁をお願いする。(電気機械器具製造業)
- ・受注単価の引上げ交渉。(電気機械器具製造業)
- ・使用材料の変更(適用機種拡大)、在庫の確保。歩留まり改善による材料削減。(電気機械器具製造業)
- ・作業車のアイドリングストップ。(輸送用機械器具製造業)
- ・物価転嫁の交渉。(輸送用機械器具製造業)
- ・価格交渉、相見積もり。(輸送用機械器具製造業)
- ・コストダウン。(輸送用機械器具製造業)
- ・早期の事前見積(相見積)を実施することで、コストを確定させ、その価格を受注価格に反映させ利益を確保。(輸送用機械器具製造業)
- ・経費見直し。販売価格見直し。(卸売業・小売業)
- ・コスト削減。(卸売業・小売業)
- ・海外仕入れのためクーポンスワップの導入。(卸売業・小売業)
- ・EV 車導入。(卸売業・小売業)
- ・価格転嫁交渉の継続。(卸売業・小売業)
- ・販売価格の値上げ。(卸売業・小売業)
- ・包材の一括仕入れ。(卸売業・小売業)
- ・取引先の見直し。仕入商品の見直し。(観光関連サービス業)
- ・原材料を生産者より直接仕入れ。(観光関連サービス業)
- ・品質の低下。(観光関連サービス業)

#### 4. (4)－2 原油・原材料等の価格上昇について、今後実施を検討している対策

##### 主な回答

- ・電力料などの経費の再検討。(食料品製造業)
- ・特になし。(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・適正な販売価格交渉。(繊維工業)
- ・価格転嫁。(印刷・同関連業)
- ・見積りに反映。効率化。(プラスチック製品製造業)
- ・海外からの調達。(非鉄金属製造業)
- ・売価 UP、購入価格交渉、部品変更。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・業務効率化の努力、販売価格への反映。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・今後も都度、単価の見直し。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・生産性の向上。(電気機械器具製造業)
- ・受注単価の引上げ交渉。(電気機械器具製造業)
- ・部品標準化。(電気機械器具製造業)
- ・作業車のアイドルリングストップ。(輸送用機械器具製造業)
- ・比較購買による調達コストの軽減。(輸送用機械器具製造業)
- ・調達ルートの見直し。(輸送用機械器具製造業)
- ・仕入れ先の見直し。(輸送用機械器具製造業)
- ・早期の事前見積(相見積)を実施することで、コストを確定させ、その価格を受注価格に反映させ利益を確保。(輸送用機械器具製造業)
- ・システム導入による業務の効率化。(卸売業・小売業)
- ・経費見直し。販売価格見直し。(卸売業・小売業)
- ・コスト削減。(卸売業・小売業)
- ・価格転嫁交渉の継続。(卸売業・小売業)
- ・取引先の見直し。仕入商品の見直し。経費削減。(観光関連サービス業)
- ・直接仕入れ、献立の工夫。(観光関連サービス業)
- ・お湯を沸かす光熱費を、地獄の熱を利用したシステムに変更予定。(観光関連サービス業)

#### 4.（5）原油・原材料等の価格上昇に対して望む支援策

##### 主な回答

- ・補助金、助成金の充実（賃金引上げ条件を含まない）。（食料品製造業）
- ・価格転嫁を実施したいところですが、その分客離れにつながる。（安価の会社にも目を向けられる）（印刷・同関連業）
- ・価格が上昇せずに安定価格になれば良いのですが。（印刷・同関連業）
- ・特になし。（窯業・土石製品製造業）
- ・補助金など。（非鉄金属製造業）
- ・電機・ガス・原油等に対して国が補助を続ける。（電子部品・デバイス・電子回路製造業）
- ・ガソリン暫定税率の廃止及び補助金。（電気機械器具製造業）
- ・消費者物価指数の計画的な上昇（年2%程度）。円の信用維持のための経済財政運営。（電気機械器具製造業）
- ・安定した価格で調達できる環境を、持続可能な方法で整備して欲しい。（輸送用機械器具製造業）
- ・日本国における安定的な食料供給を確保するためには漁業の持続的な発展が不可欠であり、その基盤となる造船所への積極的な支援・施策の推進が重要。造船所に対する設備補助金の支給により、巻網鋼船建造に伴うコスト負担を軽減し、漁業基盤の維持・強化に寄与することが期待される。（輸送用機械器具製造業）
- ・賃上げや脱炭素の数値目標達成、達成を条件としない補助金。賃上げ特進税制の拡充。（輸送用機械器具製造業）
- ・エネルギー関連補助金、物価高対策の拡充。（輸送用機械器具製造業）
- ・当社への資材、機材の搬入は、ほぼ陸上（トラック）輸送に頼っており、物流者に対する助成による物流コストの低減。（輸送用機械器具製造業）
- ・観光振興に資する設備投資や、生産性向上につながる機器やシステムの導入等に対する補助金。ガソリン税率廃止等税制改正。（卸売業・小売業）
- ・生産者のマッチング、地域商社の本格始動。よりよい献立の勉強会。（観光関連サービス業）
- ・借入返済スケジュールの見直し。オフシーズン対策の強化。（観光関連サービス業）

## 8. (1) 今年の貴社の景気動向全般について

### 主な回答

- ・人件費の高騰、資材の高騰、経営はますます厳しくなる一方。(食料品製造業)
- ・今のところは順調に水揚げが多く、弊社にも入庫が安定している。しかし最近の異常気象に伴って、思いもよらない事があるので今日は大丈夫でも明日の事は分からないというのが本音かもしれない。(食料品製造業)
- ・賃金UPが利益減少の要因となっているが、将来的には必要。その他の要素は2~3年変化なし。低価格品が売れる。(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・ペーパーレスや見積合わせで中々受注に至らないことが多い。事業を継続することを考え、価格の引き下げはしたくない。(印刷・同関連業)
- ・やや上昇。(プラスチック製品製造業)
- ・公共事業が増加しないと、景気の上昇は見込めない。(窯業・土石製品製造業)
- ・前年と特に変化なし。(非鉄金属製造業)
- ・今後の受注等不確定な要素が多いため、先行き不透明。(非鉄金属製造業)
- ・徐々に上向きになる。(非鉄金属製造業)
- ・商談の動きは繰り下げ傾向だが、個別の案件が消滅するようなことは起きないと考えている。よって、仕事量不足が起きない様、しっかりと営業活動を継続している。(非鉄金属製造業)
- ・今年度は操業の高い状況が継続されると思われる。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・前期比横ばいの傾向になる。来期は回復する話しも聞いているが、慎重に判断したいと考える。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・弊社の主力商品である船舶向けの省エネ装置販売は変わらず順調。船舶設計についても受注が増加している。更に海外への営業が上手くいっており期待できる。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・当社は航空・宇宙・防衛産業を柱としている。今後、下記の通り業界動向の好転を見込んでいる。第5工場も稼働を開始し、増産に向けた体制の整備を行っている。(第5工場は防衛に特化した工場)(電気機械器具製造業)
- ・特記事項なし。(電気機械器具製造業)
- ・市況の低位安定により、受注速度は鈍化し船価の上昇は難しい状態が続くものとみられる。ただし、この先3.5年分の受注高は確保しているため、今後の受注活動は採算レベルを確認しながら慎重に進めていく方針である。(輸送用機械器具製造業)



- ・主要取引先を含む取引先からの受注が極端に落ち込んでいる。（輸送用機械器具製造業）
- ・人手不足により、受注を制限する対応も予想される。（輸送用機械器具製造業）
- ・巻網漁業の漁船隻数削減圧力が高まる中、巻網船団数の減少が進んでおり、これが受注に影響を及ぼす可能性があります。特に、大・中型巻網鋼船を建造できる業者は全国で6社しかなく、安定した受注が見込まれるものの、船団数の減少が懸念されている。（輸送用機械器具製造業）
- ・横這い。（輸送用機械器具製造業）
- ・今後5年間、受注予定船を確実に建造すれば、利益の確保ができる。（輸送用機械器具製造業）
- ・見込を含め、今後3年間程度の受注残高を抱えており、当社の先行きは明るいものと判断している。半面、新卒採用なく、中途採用で人員を確保している状況で、従業員（含む協力工）の高齢化が進展しているため、生産性が低下していくことが懸念される。（輸送用機械器具製造業）
- ・人手不足が続くと思われる。（その他の製造業）
- ・人件費や原材料費の高騰は続くと考えられ、引き続き販売価格の引き上げや業務効率化によるコスト削減を継続し収益確保に努めていく。（卸売業・小売業）
- ・必要な人材が確保できていたため、景気は横這い。（卸売業・小売業）
- ・仕入値の上昇に伴い、販売価格の値上げ実施をしている。粗利はほぼ横這い。経費上昇により利益の減収を見込む。（卸売業・小売業）
- ・円安が進み、販売価格を値上げし、販売数も維持できると良いが難しい。（卸売業・小売業）
- ・10月以降悪化の見通し。（卸売業・小売業）
- ・不明。（卸売業・小売業）
- ・人口減の中、競合店が出店している地域では売上の減少が続いている。（卸売業・小売業）
- ・市場に影響される。（卸売業・小売業）
- ・受注数の大きな変化はないが、値上げ分の増益になる見込み。（卸売業・小売業）

- ・円安により電気、燃油代が上昇し、その分のコストを価格に反映できていない。 (観光関連サービス業)
- ・1・2月は大雪の影響が大きかった。1月は正月、休前日の高単価設定日が満室で稼働して予算を達成。2月は主要道路の封鎖など1月に比べ天候の影響が大きかった。3～5月は安定して集客が出来たが6月からは客室改装工事によるフロア売り止めや大阪万博の影響から予算を下回る実績で苦戦を強いられた。弊社と同じように九州エリアについてもほぼ同じように厳しい6月から9月の期間であった。大阪万博が終了した10、11月は予算を上回る集客があり、現在、12月及び来年度の販促に取り組んでいる。  
そのような中、地元長崎地域からの集客と更なる認知度アップを目的として九州では初となる7/19～9/7「青雲荘恐竜ランド」を開催した。宿泊プランでは約700万円を売上、日帰り入浴休憩者数は前年比126.6%。子供の利用者数は187.5%と多くのご家族にご利用頂いた。 (観光関連サービス業)
- ・小浜地域の食の開発の進展が進んでいる。 (観光関連サービス業)
- ・今のところ売上が伸びてきているが、ホテル内の様々な機械類、並びに水回り等の故障が相次ぎ経費が増えている。顧客が増える中、利益確保に向けて今後の投資がカギとなる。 (観光関連サービス業)
- ・価格転嫁がなかなか難しい。 (観光関連サービス業)

## 8. (2) 今年度の業界の景気動向全般について

### 主な回答

- ・原料コストUPによって消費者の価格も上がっている。買い控えがあるような状況。  
(飲料・たばこ・飼料製造業)
- ・複写業及び製本加工業も「厳しい」の声しか聞こえてこない。デジタル中心となれば旧図面をスキャンPDF化することで図面管理を簡略化する方向を推し進めている。(印刷・同関連業)
- ・やや上昇。(プラスチック製品製造業)
- ・公共事業等大きな案件がないため、景気がよくない。(窯業・土石製品製造業)
- ・若干の受注遅延が発生している。(非鉄金属製造業)
- ・不確定な要素が多くわかりかねる。(非鉄金属製造業)
- ・造船業界は受注面、価格面も現時点では悪くない状況と考えられるが、数年先まで現在の状況が続くかどうかは全く見通しが立たない。(非鉄金属製造業)
- ・洋上風力関連に左右される。(非鉄金属製造業)
- ・船用補器関連事業の工事量としては、底堅く推移すると観ている。火力発電事業では、原子力、LNG 液化天然ガスなどを含めてバランスのとれた総発電の確保が進むと考えている。(非鉄金属製造業)
- ・業界の景気動向は不透明である。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・半導体業界としては横ばいの状況に対し、2026 年回復の傾向との見方であった。然しながら、2026 年の回復も少々遅れる可能性が出てきている。(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・環境対応船や省エネ技術への需要拡大により、長中期的には回復・成長が期待される。  
(電子部品・デバイス・電子回路製造業)
- ・航空産業はボーイングのストにより大きく停滞。但し今後は成長産業の柱である航空産業の増産と共に防衛費拡大方針を受けた防衛産業の増産が見込まれる。(電気機械器具製造業)
- ・特記事項なし。(電気機械器具製造業)
- ・市況の低位安定は業界全体にも影響を及ぼしているものと思われる。ただし国内他社も当社と同様に相応の受注高を確保している状態である。(輸送用機械器具製造業)
- ・航空機事業については来年度以後受注増の見込み。(輸送用機械器具製造業)

- ・巻網鋼船建造所の景気動向は、漁業の動向や造船業全体の状況と密接に関連している。安定した受注を確保するためには、業界全体での協力や支援策の活用が重要。 (輸送用機械器具製造業)
- ・横這い。 (輸送用機械器具製造業)
- ・漁船漁業業界は、昨今の物価高により、利益率は低下している。船価、修繕費の高騰に売り上げが伴わない状況。建造許可減少方向となり、厳しいと見る。 (輸送用機械器具製造業)
- ・地域の中小造船所は、新規採用に苦慮していることに加え、大手造船所増員に伴う人材の流動化の影響をもろに受けており、人材確保が困難な状況にあると思われる。 (輸送用機械器具製造業)
- ・建設業の環境は良い。 (その他の製造業)
- ・ホテル業界：長崎市内におけるビジネス・観光需要は底堅いと思料する。事務機器業界：人手不足の解消が難しい時代であり業務の効率化に対する課題は優先度を増すと思われ、DX化の推進において当社が提供するサービスに対する需要は高まると思料する。 (卸売業・小売業)
- ・どこも人手不足が最大の問題で、機会損失ロスをどう無くしていくかが売上に直結する。 (人手不足＝売上減) (卸売業・小売業)
- ・人手不足、従業員の高齢化。 (卸売業・小売業)
- ・2025年度の住宅着工戸数は前年度比4.4%減と予測されているうえに、4月以降は法改正前の駆け込み需要の反動でなおさら厳しい状況が見られる。 (卸売業・小売業)
- ・格安商品を持っている業者は売上もUPしていると思う。消費者も海外旅行に行く費用も高いので(円安のため)減少している。 (卸売業・小売業)
- ・横這い。 (卸売業・小売業)
- ・仕入価格の高騰により、販売価格の値上げが続く見込み。お客様の買い控えにより来店回数、買上点数の減少が続いている。 (卸売業・小売業)
- ・市場に影響される。 (卸売業・小売業)
- ・大きな変化はない。 (卸売業・小売業)
- ・大阪万博の影響で関西エリアは非常に好調で国内国外のお客様が旅行され、観光業は非常に良かったのではと思う。ただ、関西エリアなど異常な一極化が生まれオーバーツーリズム状況になり他の観光地の衰退、景観悪化。教育旅行の方面変更など様々な問題が生じているように思う。 (観光関連サービス業)
- ・インバウンドにかたよる。二極化。 (観光関連サービス業)
- ・物価高、夏の暑さ、万博など負の要因が大きいサマーシーズンとなった。秋以降、回復を見せているので期待したい。温泉地の夏対策を地域として来年へ向けて検討したい。 (観光関連サービス業)
- ・価格転嫁がなかなか難しい。 (観光関連サービス業)