

早期景気観測調査 新潟商工会議所管内 12 月分 各業界からのコメント

◎建設業

- ・仕事量に大きな変化はないものの、以前と比較すると、部材・部品関連の納期が想像を絶するほどかかる物品が増えている。（発注先メーカー側の専門職・技術者不足を感じる）
そのために本来必要としない行動が増えており、付加価値の低下につながっている。対策として一時的な費用増加となるが、予想される必要部材・部品の在庫数を確保し、ユーザーからの依頼に即答できる体制に変えて満足度アップに繋げていく体制にシフトしている。
- ・電線（銅製品）の一部で品薄と値上げがみられ、困っている。
- ・インフルエンザの流行で作業ができない現場が出てきており、売上も採算も減少するものと思われる。

◎製造業

- ・2024 年問題、物流の変化、インボイス制度に未だ振り回される状況。2024 年はどのような年になるのかと心配している。前に進みつつ、営業活動・実労働とのバランスが難しい気がする。
- ・2024 年問題もあり、物流面では早めに動かないといけなくなる。物流もそうだが、材料等の置き場所も確保しにくくなっている。倉庫なども見つけていかないといけないかもしれない。
- ・為替の影響で、輸入原材料が高止まりしていることから、仕入れコストが厳しい。人手不足のなか、有給取得や残業抑制で悪循環に陥る。何とか省力化の機械や生産品目数の絞り込みなどで対策を打つが、効果は不十分。
- ・人材確保、維持のための給与、賞与の増額が利益減要因となりそう。

◎卸売業

- ・公共資材卸売りのため冬期休工前発注が集中。一過性のものだが受注件数は増加。
- ・夏場の猛暑の影響から、果樹は生産量が大幅に減少し、相場は単価高で推移することが予想される。年末の贈答用向けに市場外取引へまわることから、市場の取扱量も例年に比べ少ない。
- ・小規模零細企業では、知識や人員に乏しくインボイス制度や電子帳簿保存法への対応が大変だ。政府は小さい事業者に出場を促しているのであろうか。

◎小売業

- ・昨年 12 月は中旬から下旬にかけて降雪が増え、全国的に気温が低下し、除雪用品や暖房用品の販売が大きく伸長した。今期においては、暖冬が予想されており、天候条件の影響による季節商品の反動減が予想される。（降雪がない場合）また、円安の長期化や物価上昇による個人消費停滞の懸念など、先行きが不透明な状況が続いている。年末年始においては、帰省や観光、旅行等、外出需要が高まり、消費の優先度に変化が生じると予想している。
- ・円安が多少円高になり、仕入価格が落ち着けば採算が好転すると思う。今は、利益が出にくい状態。

◎サービス業

- ・忘新年会等の会合がコロナ禍以前に戻ってきたが、最近コロナまたはインフルエンザの罹患者が大幅に増加している。業績への影響が懸念される。
- ・人の動きが活発化し、事業所に対しても問い合わせなども頻繁にあり、傾向的には良い方向に動いていると感じている。その反面、原材料高騰や物価高といったものは、更に悪化傾向にある。また、コロナは落ち着いてる様に感じているが、インフルエンザが流行り、蔓延の危機感を感じる。とはいうものの、人が動きお金を使う事で経済が回ればと思う。

- ・原材料高騰や様々な物価高の影響が続く中、なかなか弊社の方まで個人のお金が回ってこないが、全体的には少しずつ景気が上向いてるように感じている。
- ・光熱費、仕入れの高騰は止まらない。売上は伸びても経費もその分増えており今後も心配である。加えて人員不足状態。
- ・原材料の高騰により、資材をはじめとする仕入価格がすべて続けざまに上がっていつている。加工販売やサービスの業種では、すぐに転嫁して値上げが難しく今後の課題となっている。給与についても内容について検討中である。また、人手不足が続いており、働き方についての多様化を模索しながら実施している。インボイスが始まり、開始前には気付かなかったことや変更になんか戸惑いながらも税理士さんと相談しながら更なるシステムを構築中である。
- ・乗務員の入院や退職で生産性が落ち込んでいる上に、燃料費や諸物価の高騰で採算がとれない状況。週末の夜の人は増えてきたが、週初めは閑古鳥状態。業界では、供給不足からライドシェアの導入議論が活発になってきた。
- ・タクシー業については、大前提として需要の回復、大変喜ばしい。このため現在稼働している乗務員は、売上が上昇。これも喜ばしい。しかしながら実態は、乗務員不足による稼働台数の減少。そして会社は全体の売上が減少しつつ、個々の人件費は上昇。その他経費の高騰も加わり、結果会社にお金が残らなくなっている。難しい業界。
- ・2024 年問題への対応として、ドライバー確保を積極的に行なっているが、募集をしても集まらない状況。外注コストも増加しており、厳しい経営環境が続いている。
- ・建築、専門工事業を営業先としていたため、夏の繁忙期が終わり業務が落ち着き、商談時間をいだけると考えていたが、軒並み冬場も忙しく動いているようで商談機会がなかなか作って貰えない状態が続いている。聞いてみると人手不足ではあるが、コロナ禍で同業の倒産や廃業が増え、その分の仕事が回って来て手一杯だという話があった。
- ・この3年間はコロナ禍と国家間の紛争(戦争)などにより生産・物流が滞り消費や営業に支障をきたしてきた。アフターコロナに向けてのこれからの3年間は政府の政策により企業の負担(最低時給の上昇と賃上げ、社会保険料の負担増、働き方改革の暴走など)が増え、コスト上昇と共に収益が圧迫されていく。物流・運送の2024年問題、2025年に向けての日銀の金利政策など、これからの3年間は足元を照らすだけでなく、3~5年先を見据えて経営をしていかなければならない。
- ・受注は全て県外、今後の見通しも県外が主、線引き見直しが停滞で近隣県にシフト化。
- ・自粛からの反動利用から落ち着いてきたことで、コロナ禍前と似たような状況になりつつある。ここから先の状況が大幅に伸長する要素も見当たらず、また予約状況も大幅に減少しているわけでもないことから、現状と同じ状況で推移すると思われる。